CIJE
CENTRO
DE INVESTIGAÇÃO
JURÍDICO
ECONÓMICA

Teixeira Ribeiro

ECONOMIA POLÍTICA

AD PERPETUAM REI MEMORIAM

2018

TÍTULO
Economia Política

AUTOR
Teixeira Ribeiro

EDITOR
Universidade do Porto - Reitoria

EXECUÇÃO GRÁFICA
Ana Paula Silva

ISBN
978-989-746-184-2

© Teixeira Ribeiro
All rights reserved. No reproduction, copy or transmission of this book may be made without written permission of the author. Short excerpts from it may, nevertheless, be reproduced as long as the source is acknowledged

CENTRO
DE INVESTIGAÇÃO
JURÍDICO
ECONÓMICA

Teixeira Ribeiro

ECONOMIA POLÍTICA

De harmonia com as prelecções ao 2.° ano jurídico de 1958-1959 pelo Prof. Dr. Teixeira Ribeiro

Organização e Coordenação
Maria José Ribeiro
Francisco Liberal Fernandes
Maria Raquel Guimarães
Maria Regina Redinha

AD PERPETUAM REI MEMORIAM

2018

BIBLIOGRAFIA GERAL

Jean Marchal, *Cours d'Economie Politique*
Barre, *Économie Politique*
Francesco Vito, *Economia Politica*
Samuelson, *Economics*
Stonier e Hague, *A Textbook of Economic Theory*

INTRODUÇÃO

§ 1º A CIÊNCIA ECONÓMICA

1. OBJECTO DA ECONOMIA POLÍTICA

a) As relações económicas: relações de troca

Mal pareceria que se iniciasse um curso, e, portanto, este curso de Economia Política, sem se indicar o seu objecto, isto é, a matéria que nele vai ser ensinada. Precisamos de saber, pois, que é a Economia Política.

Ora, a Economia é uma ciência, e uma ciência social. Mas, se é ciência, estuda determinado grupo de fenómenos e, se é ciência social, estuda fenómenos que consistem em relações entre os homens, em modos de ser da vida em sociedade.

De forma que, perguntar que é a Economia Política, equivale a perguntar quais são os fenómenos sociais, quais são as relações entre os homens, que constituem o seu objecto.

Basta concentrarmo-nos um pouco para nos acudir ao espírito uma multidão de casos que estamos habituados a considerar como de relações económicas. Assim:

— o caso dos operários, que trabalham nas fábricas mediante contrato com os seus patrões, dando a força de trabalho e recebendo em paga o salário;

— o caso dos industriais, que organizam as suas empresas e as põem em funcionamento, mandando construir edifícios, comprando máquinas e matérias-primas, assalariando trabalhadores;
— o caso dos comerciantes, que adquirem aos industriais os artigos fabricados e depois os vendem aos consumidores;
— o caso dos bancos, que fazem empréstimos, por um certo juro, aos industriais e comerciantes...

Sem dúvida de ninguém que todas estas relações — e muitas outras poderiam acrescentar-se — são relações económicas. Vamos, portanto, passar sobre elas para descobrir o que têm de comum.

Não é preciso pensar muito para concluirmos que o que têm em comum é serem relações de troca. Na verdade, os operários trocam a sua força de trabalho pelo salário; os industriais trocam o seu dinheiro pelas máquinas, pelas matérias-primas, pelo trabalho dos operários; os comerciantes trocam também o seu dinheiro pelos artigos dos industriais, e trocam depois estes artigos pelo dinheiro dos consumidores; finalmente, os bancos trocam o dinheiro dos empréstimos que concedem por soma igual acrescida de um juro, a pagar na data do vencimento.

Quer dizer: as relações económicas são relações de troca. Por conseguinte, é o estudo das relações de troca que constitui o objecto da Economia Política.

b) Necessidades, bens e escassez dos bens — bens livres e bens económicos

Mas que é a troca?

A troca é uma operação pela qual se cedem coisas para se obterem outras coisas.

Sendo assim, a troca é uma cessão mútua: há, por um lado, coisas que se dão e, por outro, coisas que se recebem.

Mas a troca é empreendida por homens, seres conscientes, que se preordenam a fins ou decidem por motivos. Não se troca por obra do acaso. Pergunta-se, pois: para que é que, ou por que é que, se troca?

Para quê? Os operários respondem-nos: trabalhamos nas fábricas para ganhar a vida, isto é, para ganhar um salário que nos permita adquirir os víveres, as roupas, os alojamentos de que precisamos. E respondem-nos os industriais, os comerciantes, os banqueiros: montamos as

nossas fábricas, abrimos as nossas lojas, organizamos os nossos bancos, para obter lucros — lucros que nos permitam não só subsistir como gozar a vida, desenvolver os negócios, conquistar prestígio, adquirir predomínio no meio social.

Nestas expressões — ganhar a vida, obter lucros — está conglobada, como se vê, uma multiplicidade de fins ou uma gama de necessidades — fins ou necessidades que cada um dos sujeitos económicos se propõe atingir ou satisfazer com as coisas adquiridas através da troca.

Mas, se essas coisas têm, ou podem ter, a virtude de satisfazer necessidades, então é que são coisas úteis. E às coisas úteis chama-se bens.

O que se troca, portanto, são os bens.

Mas por que é preciso trocarem-se bens?

A troca é uma cessão mútua e, sendo-o, é uma operação onerosa: tem de se dar para se receber. Ora, só se compreende que se dê para se receber quando não se dispõe do que se recebe em quantidade suficiente para a satisfação das necessidades. Sim, se os operários tivessem dinheiro bastante, com certeza que não trabalhariam nas fábricas para o obter; como, se os industriais tivessem as matérias-primas e máquinas do que precisam, com certeza que as não comprariam…

Procede-se às trocas, pois, porque não se dispõe dos bens, que se recebem, em quantidade suficiente. E senão se dispõe deles em quantidade suficiente, é que esses bens são escassos, é que existem em quantidade inferior à precisa para a satisfação integral das necessidades de todos.

Alguns bens não são escassos: não o é o ar atmosférico à superfície da terra, do qual cada um de nós inspira quanto quiser; não o é a água dos mares junto às costas, da qual cada um de nós utiliza quanta quiser também. Porque assim, nunca se pensou em obter por troca o ar que se respira ou a água em que no mar se toma banho.

Estes bens — são poucos — que existem em quantidade exuberante, chamam-se bens livres; aqueles outros, que existem em quantidade restrita, chamam-se bens económicos. Económicos, porque muitas vezes só os podemos conseguir por troca, dando, de tal modo, origem às relações sociais que a Economia Política analisa.

c) Importância do estudo da Economia Política

Do que dissemos, logo resulta a importância do estudo da Economia Política.

Com efeito, todos sentimos necessidades. Algumas, podemos satisfazê-las por meio dos nossos próprios órgãos: a necessidade de ver, a de ouvir, a de exercitar os músculos, etc.; a maior parte, porém, só por meio de objectos do mundo externo, isto é, de bens. Esses bens são quase todos escassos, e os bens escassos obtemo-los hoje, na sua maioria, através da troca.

É através de actos de troca, na verdade, que conseguimos os nossos rendimentos (salários, ordenados, vencimentos de trabalhadores, juros de capitalistas, lucros de industriais), como é através de actos de troca que conseguimos os milhentos artigos em cuja compra os empregamos. Ora, o nível de vida de cada um depende, precisamente, do montante do rendimento que obtém e dos preços dos objectos em que pode utilizá-lo. Depende, pois, de actos de troca.

Daí que os problemas da Economia Política sejam muitos dos mais graves problemas de todos nós. Precisamos de trabalhar para viver... mas quais são os factores que determinam o emprego, isto é, o número de pessoas assalariadas nas fábricas, nas lojas ou nos escritórios? Precisamos de obter um rendimento suficiente... mas quais são os factores que determinam o montante dos salários, dos juros e dos lucros, e o nível dos preços dos artigos?

Tudo problemas cuja solução contende com a possibilidade de vivermos melhor ou pior, e de melhor ou pior realizarmos os nossos desejos e aspirações.

2. AS LEIS ECONÓMICAS

a) Complexidade dos fenómenos e método dedutivo: leis tendenciais

É importante o estudo da Economia Política, mas difícil.

A ciência, qualquer ciência, preocupa-se com explicar os fenómenos, descobrir as relações entre eles, os encadeamentos constantes, as uniformidades. À expressão do comportamento uniforme de fenómenos, chama-se leis.

A lei científica é, precisamente, a expressão da relação constante entre dois ou mais fenómenos.

Por exemplo, a lei da congelação: a água quimicamente pura congela à temperatura de 0º quando a pressão é de 760^{mm}. Aqui temos um fenómeno: a congelação da água, relacionado com três outros fenómenos: pureza química, temperatura de 0º, pressão de 760^{mm}. E sempre que estes três fenómenos se verifiquem, a água congelará.

Todavia, a descoberta das leis económicas é particularmente difícil.

Primeiro, porque a Economia Política é uma ciência social, e os fenómenos sociais são os mais complexos de todos.

Veja-se o que acontece com este fenómeno, na aparência simples: o preço dos artigos, por exemplo o preço do quilo de batatas. Vai-se um dia à praça de Coimbra e observa-se, porventura, que o quilo de batatas está a ser comprado em toda a parte ao mesmo preço de 1$00. O preço é único, portanto. Porquê? Há aqui um fenómeno — o preço — que está relacionado com muitos outros fenómenos: as disposições, os propósitos dos muitos vendedores e dos muitos compradores de batatas... Como é que tantas e tão diferentes disposições vieram a resultar em todos se decidirem a vender as batatas e a comprá-las pelo mesmo preço?

Para vencer essa complexidade, pode lançar-se mão do método dedutivo: parte-se de certas premissas, colhidas na realidade, e deduzem-se delas todas as consequências lógicas que comportam.

Assim, a realidade mostra-nos que, na generalidade dos casos, os compradores tentam adquirir os artigos ao menor preço possível, e os vendedores tentam transaccioná-los ao mais alto preço. Ora, se admitirmos que uns e outros procedam sempre dessa forma, então, evidentemente que nenhum comprador se resignará a adquirir por 1$10 o que qualquer dos restantes adquire por 1$00, e nenhum vendedor se resignará a entregar por $90 o que qualquer dos demais transacciona por 1$00. Nestes termos, é claro que o preço tem de ser um só, e cá temos, por via dedutiva, a lei do preço único.

Uma lei que, como todas as leis científicas, é condicional. A sua verificação depende de se realizarem as premissas donde decorre: se todos os compradores e vendedores tentarem, respectivamente, adquirir e transaccionar os artigos ao mais baixo e ao mais alto preço possível, o preço será único. Se... Mas o mesmo sucede com a lei da congelação: se

for quìmicamente pura, estiver a uma temperatura de 0° e a uma pressão de 760 mm, a água congelará. Se..., também.

Há, no entanto, uma grande diferença. E que as premissas ou as condições de que depende a congelação verificam-se frequentemente na realidade. Durante todo o ano, a água congela nos frigoríficos e, durante o inverno, congela muitas vezes, entre nós, ao ar livre. Acontece o mesmo com a lei da queda dos graves: atiramos uma pedra ao ar, e ela cai. Não assim com a lei do preço único: raro se verificam inteiramente as suas premissas. Há quase sempre compradores, na verdade, que por sentimento, por hábito, por erro ou por qualquer condição exterior, deixam de adquirir os artigos ao preço mais baixo possível. Mutatis mutandis, sucede o mesmo com alguns vendedores. E daí que, na praça, o quilo de batatas geralmente não se venda em toda a parte a preço igual...

Como se vê, as leis económicas obtidas pelo método dedutivo são condicionais como todas as outras leis científicas; mas não têm, como elas, o mesmo grau de validade prática, de realização positiva: de facto, a pedra cai; de facto, o preço geralmente não é único.

Todavia, como as premissas das leis económicas são colhidas na realidade, como correspondem a uma parte, maior ou menor, do mundo em que vivemos, o preço, se não é único, tende de algum modo a ser único. Seria único, na ausência de elementos perturbadores; assim, dado que tais elementos existem sempre ou quase sempre, apenas tende a sê-lo.

Portanto, o que o método dedutivo consegue é enunciar, tão sòmente, leis tendenciais.

b) Método indutivo e impossibilidade de experimentação: leis empíricas

Mas por que não há-de recorrer-se ao método indutivo, cujas provas já foram abundantemente dadas no domínio das ciências físicas?

O processo da indução desenvolve-se, como se sabe, através de quatro fases: primeiro, observam-se os factos, as sequências dos fenómenos; depois, formulam-se as hipóteses: foi o fenómeno A que provocou o fenómeno B; em seguida, submetem-se as hipóteses à contraprova da experimentação: realiza-se o fenómeno A, a ver se ele causa ou não o fenómeno B; finalmente, se as hipóteses são confirmadas pela experimentação, enunciam-se as leis: entre o fenómeno A e o fenómeno B há uma relação de causa a efeito.

Simplesmente, no campo da Economia Política, é logo difícil a observação: cada fenómeno exerce e está sujeito a múltiplas influências. Também é, por vezes, difícil a observação no domínio da Física; mas, aí, o cientista pode isolar no seu laboratório as circunstâncias cujo efeito pretende conhecer: por ex., querendo explicar a congelação, pode criar um meio restrito onde só as temperaturas e as pressões variem.

Além disso, o físico, uma vez formulada a hipótese, vai experimentá-la.

Mas ao economista está vedada a experimentação, pois os fenómenos económicos são sociais, e não é possível meter a sociedade num laboratório. Daí que o economista tenha de resignar-se ao papel de observador, renunciando à contraprova das suas hipóteses.

Assim: observa que, na praça, o preço do quilo de batatas é único em certo momento; arquitecta uma hipótese: foi o facto de todos os compradores e de todos os vendedores pretenderem comprar e vender, respectivamente, ao mais baixo e ao mais alto preço possível que fez com que o preço fosse único; chegado aqui, todavia, e diferentemente do que acontece ao físico, encontra-se incapacitado de experimentar se todos os compradores e todos os vendedores procedem como supôs.

Mas não é certo que a observação dos factos, feita através da história e do presente, permite encontrar uniformidades nas relações entre fenómenos económicos? Sem dúvida. Simplesmente, essas uniformidades são simples uniformidades observadas no lugar e durante o período considerado, e nada nos prova que se repetirão sempre no futuro. Porque a lei científica é uma generalização. E o físico só generaliza a hipótese depois de a experimentar. Ora, se fôssemos considerar verdadeiras leis as uniformidades históricas, teríamos as hipóteses transformadas em leis sem experimentação nenhuma.

Como se vê, o método indutivo só nos pode dar, aqui na Economia, leis empíricas, isto é, leis apenas necessàriamente válidas durante o período observado e que não são, portanto, autênticas leis. São, se quisermos, hipóteses de leis.

A menos, claro está, que se consiga demonstrá-las; isto é, que se consiga provar que as uniformidades terão de verificar-se sempre, porque resultam ou de certas qualidades constantes da natureza humana ou de certas propriedades das instituições sociais. Muitas vezes, no entanto, não será possível essa demonstração.

Era preciso dizer isto, a título de aviso, no limiar do curso. Os conhecimentos económicos ou não têm o mesmo grau de validade prática ou não oferecem a mesma certeza que os das ciências naturais. Geralmente, as leis da Economia ou exprimem simples tendências ou são leis indemonstradas.

Daí que o economista não tenha nas suas mãos instrumentos precisos de previsão como tem o físico. Na verdade, o físico prevê a congelação da água, os movimentos da máquina, os eclipses, e esses fenómenos verificam-se; o economista prevê a alta dos preços, e os preços porventura não sobem.

Augusto Comte dizia: science, d'où prévoyance; prévoyance, d'où action. Para agir com eficácia é preciso ter-se previsto com segurança. Ora, sendo insegura a previsão do economista, incerto fica o resultado de qualquer acção. O que não significa, evidentemente, que seja preferível cruzar os braços a correr o risco de não se obterem, porventura, os efeitos pretendidos.

3. CIÊNCIA, POLÍTICA E DOUTRINA

a) Juízos de existência: a teoria

Antes de prosseguirmos, convém fazer uma série de distinções, cuja falta é fonte de muitas disputas e mal-entendidos inúteis.

A lei científica é um juízo de existência, que exprime relações reais entre fenómenos. A hipótese também é um juízo de existência, mas que exprime relações supostas.

A água congela... Porquê? Formula-se uma hipótese: relação entre, de um lado, a temperatura e a pressão atmosférica, e, do outro, o estado sólido da água. Mas é uma relação suposta... Será real? Experimenta-se, e obtém-se a lei.

Ora, as leis e as hipóteses constituem a teoria — as leis, que já são ciência; as hipóteses, que são o pródromo da ciência.

b) Regras de acção: a política

Em muitos casos, as condições da verificação do fenómeno dependem do homem. Quando assim sucede, a lei pode transformar-se em regra. A regra é, precisamente, a aplicação da lei a determinado fim.

Exemplo: as condições da congelação da água dependem do homem, pois o homem pode criar temperaturas diversas e submeter os elementos a variadas pressões. Daí a regra: se quiserdes que a água pura congele, fazei com que a temperatura seja de 0° e a pressão de 760 ^{mm}. Se quiserdes... para atingir um certo fim, naturalmente.

O conjunto das regras conducentes ao mesmo fim constitui uma arte. Aqui, na Economia, não se fala de arte, mas de política, visto as regras terem sido primeiramente, e ainda hoje continuarem a ser principalmente, formuladas para o Estado, que é uma organização política. Temos, assim, a política económica do Estado, bem como as políticas económicas dos indivíduos e dos grupos de indivíduos.

c) Juízos de valor: a doutrina

Mas nem a teoria nem a política se confundem com a doutrina. Porque a doutrina é um conjunto de juízos de valor que qualificam actos ou factos em relação a um fim. Não é, pois, nem conjunto de juízos de existência, nem conjunto de regras.

A teoria diz o que é; a política, o que pode ser; a doutrina, o que deve ser.

Por exemplo: o salário de determinada categoria de trabalhadores é, em certo momento, de 30$00. Por que é de 30$, e não de 20$ ou de 40$? Responde a teoria. Poderá o Estado fazer com que o salário seja de 20$ ou de 40$, em vez de 30$? Responde a política. E deverá o salário, segundo os princípios da justiça, ser de 20$, de 30$ ou de 40$? Responde a doutrina.

Eis aqui, devidamente distinguidos, os três aspectos que tanta vez aparecem baralhados.

§ 2º OS BENS, A UTILIDADE E A TROCA

4. OS BENS

a) Classificação dos bens

1º) bens materiais e serviços
2º) bens indirectos ou instrumentais e bens directos ou de consumo
3º) matérias-primas e subsidiárias, semi-produtos e produtos acabados — os subprodutos
4º) bens consumíveis e bens duradouros
5º) bens substituíveis; os bens fungíveis e os sucedâneos
6º) bens complementares

Na raiz das relações económicas está, como mostramos, a escassez dos bens. E os bens são objectos do mundo externo que servem para satisfazer necessidades. Por isso os dissemos coisas úteis.

Mas os bens são muitos e de muitas espécies, o que não admira, visto serem também muitas as necessidades. No entanto, podemos reparti-los em classes homogéneas, isto é, classificá-los, de modo a pôr em destaque os caracteres comuns que tenham particular relevância económica. Assim:

Há bens que têm realidade física, que são coisas corpóreas, objectos do mundo sensível. É o caso do lápis com que escrevemos, dos alimentos que ingerimos, do prédio que habitamos.

Dá-se a estes bens o nome de bens materiais.

Há, em contrapartida, outros bens que são incorpóreos, que não fazem parte do mundo sensível. Podemos citar, como exemplo, a lição proferida pelo professor. Esta não tem, de facto, qualquer realidade física ou material. Há mesma categoria devem incluir-se, ainda por exemplo, a consulta do médico e o conselho do advogado.

Os bens imateriais consistem, afinal, em acções de homens que satisfazem imediatamente necessidades de outros homens. Dá-se-lhes o nome de serviços.

Convém notar que estas acções, por vezes, satisfazem as necessidades directamente, independentemente do auxílio de outros bens. Assim acontece com o conselho do advogado. Outras vezes porém satisfazem as necessidades com o auxílio de bens materiais: estão neste caso os transportes, os concertos, etc. Apesar de diferentes, como acabamos de ver, ambas as modalidades cabem dentro do conceito de serviços.

Se continuarmos a analisar os bens, verificaremos que alguns são utilizados na obtenção de outros bens.

Suponhamos o caso de uma fábrica de tecidos. Tanto o edifício como as máquinas são utilizados, não directamente em si mesmos, mas sim para a obtenção de outros bens: os tecidos.

A esses bens que utilizamos na obtenção de outros, dá-se o nome de bens indirectos ou instrumentais. Indirectos, porque não os aplicamos directamente à satisfação das nossas necessidades de consumo; instrumentais, visto que eles nos servem de instrumento para a obtenção de outros bens.

Há, por outro lado, muitos bens que não se utilizam para a obtenção de coisa alguma, que antes se destinam a satisfazer, eles mesmos, as nossas necessidades de consumo. Chamam-se, por isso, bens directos ou de consumo. Pertencem a esta categoria, por exemplo, os alimentos e os vestuários. São bens que satisfazem directamente as necessidades dos consumidores.

Esta classificação, que distingue os bens em directos e indirectos, é uma classificação funcional, pois agrupa os bens segundo o uso que deles se faz. Por isso mesmo é que certos bens podem funcionar ora como bens directos, ora como indirectos. Consideremos as uvas: podemos comê-las, e neste caso funcionam como bens directos; podemos utilizá-las no fabrico do vinho, e teremos então bens indirectos. O mesmo se passa com o leite, que será um bem directo ou indirecto consoante o utilizemos para beber ou para o fabrico do queijo.

Muitos dos bens indirectos e dos bens directos resultam da transformação de outros bens por obra do homem; alguns, todavia, utilizamo-los tais como a natureza no-los oferece.

Nestes últimos, que sejam indirectos, há que distinguir matérias-primas e matérias subsidiárias.

As matérias-primas são bens que, não tendo sofrido qualquer transformação por obra do homem, se destinam, todavia, a ulteriores

transformações: o carvão, o minério de ferro, o petróleo, etc.

Em contrapartida, as matérias subsidiárias são bens que, podendo ser utilizados tais como a natureza no-los apresenta, não se destinam a ser transformados, mas apenas a ajudar a transformação de outros bens.

Quando se combina o carvão com o ferro, num alto forno, para produzir ferro fundido, o carvão é matéria-prima; mas quando se usa para aquecer o alto forno, o carvão já é matéria subsidiária.

O ferro fundido não é matéria-prima, pois resulta de uma transformação. Destina-se, contudo, a sofrer novas transformações; não esgotou, portanto, a escala das transformações possíveis.

Logo, o ferro fundido é semi-produto: provém de uma transformação, mas ainda vai ser transformado.

Vai-o ser em lâminas de ferro e de aço, que são novos semi-produtos, pois se transformarão ainda em objectos de ferro e de aço. Com estes, obtemos finalmente bens que esgotaram a escala das transformações: são produtos acabados.

O que dizemos do ferro e do carvão, podemos repeti-lo a propósito do algodão. A rama é matéria-prima; fia-se e obtém-se um semi-produto: o fio; este vai ao tear, transforma-se no tecido, que é ainda um semi-produto; o tecido utiliza-se na confecção de fatos que são produtos acabados.

Mas as transformações que as matérias-primas e os semi-produtos sofrem não são em regra completas: deixam geralmente um resíduo.

Temos um tronco de árvore; levámo-lo a uma serração, onde é transformado em tábuas; fica, porém, um resíduo: o serrim. Ou temos um boi; no matadouro é transformado em carne de talho; da transformação fica igualmente um resíduo, que são os ossos. Também o petróleo, ao ser transformado em gasolina, deixa, entre outros resíduos, a parafina.

Serrim, ossos e parafina são restos ou resíduos de transformações: denominam-se, por isso, subprodutos.

Reparemos agora em que tanto os produtos acabados, como os subprodutos, podem ser bens directos ou bens indirectos.

O vestido, produto acabado do algodão, é um bem directo; mas a máquina, produto acabado do ferro, é um bem indirecto.

Os ossos, subprodutos, são bens indirectos quando se utilizam, por exemplo, no fabrico de pentes; mas a parafina já é bem directo quando tomada como remédio.

Quanto às matérias-primas e subsidiárias, ressalta claramente da sua definição que só podem ser bens indirectos.

Mas não é só através destes três prismas que interessa ver os objectos do mundo externo com que satisfazemos necessidades.

Há coisas que, pelo simples facto do seu emprego, deixam de existir como bens da mesma espécie. É o caso do pão que, quando o comemos, deixa de existir como tal, transformando-se em substâncias diversas capazes de serem assimiladas pelo organismo. Como é o caso da lenha que, quando queimada, se transforma em cinza.

Os bens desta categoria denominam-se bens consumíveis.

Outros há que podem utilizar-se várias ou muitas vezes consecutivas sem que, pelo facto do seu emprego, deixem de existir como bens da mesma espécie, É o caso do fato que, usado um dia, pode ainda voltar a sê-lo muitos dias; como é o caso da máquina, ou do livro, ou do tinteiro, ou do prédio...

Estes bens que perduram, que persistem como bens da mesma espécie apesar de várias vezes utilizados, são bens duradouros.

Repare-se: a consumibilidade que define os bens consumíveis não é necessàriamente consumibilidade em sentido material. Assim: a fazenda transformada em fato continua materialmente a ser fazenda; econòmicamente, porém, consumiu-se no fato.

As grandes razões da importância da distinção são as seguintes:

1ª) no domínio dos bens duradouros o uso é separável da propriedade: o dono de uma casa pode ceder o seu uso, arrendá-la, como o dono de um livro pode alugá-lo, sem que um ou outro deixem de ser proprietários.

No domínio dos bens consumíveis já não é possível uma tal separação; cedendo-se o uso, cede-se a propriedade. É que estes bens deixam de existir como coisas da mesma espécie pelo simples facto do seu emprego. Utilizá-los é destruí-los; ceder o seu uso é, portanto, ceder o direito à sua destruição.

O dinheiro e a lenha são bens consumíveis; se se emprestam, transfere-se com eles o direito a gastá-los e, portanto, a respectiva propriedade;

2ª) como as necessidades, em geral, não se satisfazem uma vez por todas, precisamos de obter continuamente muitos dos bens consumíveis.

Comemos hoje; amanhã teremos que voltar a comer. Ora, o que comemos são bens consumíveis; portanto, os alimentos utilizados hoje não podem voltar a sê-lo amanhã.

Não acontece assim com os bens duradouros. Compramos um fato hoje, vestimo-nos; embora amanhã tenhamos de nos vestir outra vez,

não precisamos de comprar outro fato.

Dá-se a circunstância de muitos dos bens estritamente necessários à conservação da vida serem consumíveis. Daí que nos tenhamos de preocupar constantemente com a sua obtenção.

Há bens que podem ser subrogados por outros na satisfação das necessidades: são os bens substituíveis.

Por vezes, a substituição é perfeita, completa: tanto nos interessa ter esta como aquela nota de 1.000 escudos. Quando, como neste caso, os bens se substituem plenamente, dizem-se bens fungíveis.

Mas, na maior parte das vezes, a substituição não é perfeita; os bens substitutos não satisfazem tão completamente as necessidades como os bens substituídos. Assim: a cevada substitui o café; a margarina substitui, para certos usos, a manteiga; o transporte rodoviário substitui o transporte ferroviário. Mas a verdade é que nenhum destes bens — a cevada, a margarina, o transporte rodoviário — satisfaz tão perfeitamente as necessidades como os bens substituídos.

Temos no café, na manteiga e no transporte ferroviário bens substituíveis; mas, como os que os substituem não os subrogam totalmente, dizemos que lhes sucedem; são sucedâneos. Portanto, a cevada, a margarina e os transportes rodoviários classificam-se de sucedâneos.

É muito importante a existência de sucedâneos pois eles são como que a defesa do consumidor.

Sobe muito o preço do café? Compra-se cevada. Aumentam as tarifas ferroviárias? Recorre-se à camionagem.

Como vemos, a existência dos sucedâneos permite ao consumidor atenuar em certa medida os efeitos duma alta de preços ou da carência de certos artigos.

Temos uma outra categoria de bens: os bens complementares. São os que só satisfazem necessidades quando associados.

Possuímos uma caneta. De que nos serve se não tivermos tinta? Caneta e tinta são bens complementares, bens que se completam na satisfação de necessidades. Possuímos um automóvel; no entanto, se não dispusermos de gasolina, não podemos utilizá-lo. Gasolina e automóvel são ainda bens complementares. O mesmo se dá com o café e o açúcar.

A complementaridade dos bens é muito frequente, e tem grande importância, pois quando aumenta o consumo de um dos bens comple-

mentares, aumenta o consumo do outro.

Compram-se muitos automóveis; aumenta o consumo da gasolina. Gasta-se muito café; cresce o consumo do açúcar.

b) Apropriação individual ou colectiva dos bens

Trocamos bens, quotidianamente. Damos uns para obter outros. Mas se damos, damos o que é propriedade nossa; se recebemos, recebemos o que é propriedade alheia.

Isto significa que os bens que damos e recebemos, os bens escassos, se encontram apropriados.

E porquê?

Se são escassos, não existem em quantidade suficiente para a satisfação das necessidades de todos. Por isso só podem utilizá-los os que prèviamente deles se tenham apropriado.

Vejamos o que acontece com o trigo: quem poderá fariná-lo, cozê-lo e comer o pão? Só os que dele antecipadamente se apropriaram, uma vez que não chega para todos.

A apropriação dos bens aparece, pois, como uma consequência da sua escassez. Para logo se concluir que é assim, basta confrontar o que sucede com os bens escassos e com os bens livres.

Necessitamos do ar para respirarmos. Apesar disso, não precisamos de nos apropriar prèviamente dele, pois temos sempre à nossa disposição quanto quisermos. Não acontece assim com a terra, o trigo, a lã, as máquinas, as casas. Existem em quantidade limitada, insuficiente. Por isso estão apropriados.

Daqui inferimos que enquanto houver escassez dos bens haverá propriedade.

Simplesmente, a propriedade pode ser individual, como em regra sucede no nosso país, ou colectiva, como acontece na União Soviética quanto aos bens indirectos.

Na União Soviética pretende-se instaurar o socialismo. Ora, nem por isso desapareceu a propriedade. Apenas os bens indirectos, em vez de continuarem propriedade dos particulares, passaram a ser propriedade da colectividade, do Estado.

Suponhamos que o socialismo se propunha acabar com qualquer espécie de propriedade, particular ou colectiva. Veríamos que imediata-

mente se destruiria a si próprio.

Se ele proclamasse a livre utilização dos bens indirectos, nem por isso estes bens deixariam de ser escassos. Que sucederia, então? Como os bens não chegavam para todos, logo os mais lestos ou mais fortes se apropriariam daqueles de que necessitavam. E assim se restauraria a propriedade individual, que o socialismo pretende destruir.

c) Conduta económica: economia dos meios

Muitos dos bens que queremos aplicar à satisfação das necessidades são obtidos através da troca. Mas como a troca é uma operação onerosa — tem um custo: aquilo que se dá —, daí que, se agirmos racionalmente, procuremos:

1. ceder em cada troca apenas o estritamente preciso ao conseguimento dos fins que com ela nos propomos. Se vamos comprar sapatos, e o único fim que nos propomos é satisfazer a necessidade de andar calçados, então, procuraremos adquiri-los pelo mais baixo preço possível, isto é, procuraremos dar em troca dos sapatos o mínimo possível de dinheiro. Mas, se vamos comprá-los, e queremos satisfazer não só a necessidade de andar calçados, como ainda a de auxiliar um sapateiro conhecido ou a de mostrar que temos bom gosto, frequentando as lojas da moda, então, procuraremos adquirir os sapatos pelo mais baixo preço compatível com a realização dessas outras finalidades;

2. recorrer à troca o menor número de vezes, isto é, apenas o número de vezes estritamente preciso para o conseguimento dos fins. Se compramos os sapatos tão sòmente para satisfazer a necessidade de andar calçados, vamos procurar poupá-los o mais possível, de modo a termos de comprar outros o mais tarde possível também. E se os adquirimos para satisfazer, além da necessidade de andar calçados, a de ajudar de ano a ano um sapateiro conhecido, ainda vamos poupá-los de modo a que nos sirvam, pelo menos, durante um ano.

No fundo, tudo isso significa economia dos meios, isto é, economia dos bens de que dispomos para obter outros através da troca — economia que se realiza quer cedendo o menos possível em cada troca, quer recorrendo à troca o menor número de vezes possível. Possível, não em sentido

absoluto, mas relativamente às necessidades que pretendemos satisfazer.

Ora, a este emprego dos meios em ordem ao melhor conseguimento dos fins, a esta economia dos meios — chama -se conduta económica.

É, como se vê, uma conduta racional, uma conduta inteligente, preordenada a fins e lògicamente adequada ao seu melhor conseguimento. Mas a verdade é que o homem não é apenas razão, também é instinto — e daí que a sua conduta real nem sempre prefigure a conduta económica.

Aparentemente, até, muitas vezes a conduta não obedece à economia dos meios: por exemplo, quer-se comprar o mais barato possível, mas compra-se aqui, onde é mais caro do que além. Procede-se assim por erro, por imperfeito conhecimento dos dados de facto, e isso é frequentíssimo. Nem por tal, no entanto, a conduta deixa de ser económica: que há-de fazer o comprador senão adquirir os bens onde julga, embora erradamente, que são mais baratos?

Do que dissemos logo se conclui que a conduta económica não é necessàriamente uma conduta egoísta, ou seja, uma conduta preordenada à máxima vantagem, ao maior proveito próprio. Pode sê-lo, e geralmente o é. Mas o egoísmo contende apenas com os fins, e não com os meios, e, por isso, tanto o egoísta como o altruísta, se procurarem utilizar estes racionalmente, hão-de tentar economizá-los, hão-de seguir a linha da conduta económica.

Vejamos o que acontece com um filantropo que disponha de 2.000 contos para a construção de um asilo. Como o que decerto lhe interessa é construir um asilo, nas melhores condições possíveis para os albergados, vai procurar extrair o maior efeito útil dos 2.000 contos, adquirindo os materiais onde lhos vendam da melhor qualidade e ao mais baixo preço. A sua conduta será económica, portanto.

A verdade, porém, é que os casos de benemerência ou filantropia representam muito pouco no vasto mundo das relações económicas. Daí o supormos, doravante, que os homens procedem sempre como se fossem puros egoístas.

5. A UTILIDADE

a) A utilidade é subjectiva

Os bens são objectos do mundo externo aptos para satisfazerem necessidades. Ao falarmos assim, implícitamente definimos utilidade:

Utilidade é a aptidão das coisas para a satisfação de necessidades.

Quereremos com isto dizer aptidão que as coisas têm, ou aptidão que nós lhes atribuímos? Vejamos:

As necessidades são nossas; nós é que as sentimos. Lògicamente, as coisas e a sua utilidade hão-de ser vistas por cada um de nós. Daí que do nosso juízo dependa a utilidade das coisas do mundo externo. E, deste modo, podemos definir, e agora com exactidão:

Utilidade é a aptidão real ou simplesmente presumida das coisas para satisfazerem necessidades.

Vamos tornar claros os termos real e presumida com o exemplo seguinte: imaginemos um remédio preparado num laboratório para curar determinada doença. Se o remédio, de facto, produz tal efeito, terá uma aptidão real. Mas, mesmo que o não produza, bastará, para ser útil, a crença de cada um em que o remédio cura. Haverá, neste caso, mera aptidão presumida.

No fundo, como se vê, a utilidade depende de dois factores:

1. das nossas necessidades;
2. da aptidão que, para as satisfazerem, reconhecemos às coisas.

Ora, as necessidades são nossas; também somos nós, sujeitos das relações económicas, que lhes reconhecemos aptidão para as satisfazerem. Logo, sendo subjectivos os dois factores de que depende, terá a utilidade, necessàriamente, de ser também subjectiva.

Ela não é propriedade das coisas, mas qualidade que nelas vemos. E como as necessidades são diferentes de indivíduo para indivíduo, daí que o mesmo objecto possa ser útil para um e inútil para outro. Por exemplo, o tabaco é de grande utilidade para quem fuma, ao passo que para o não fumador não passa de erva seca. O mesmo acontece com o livro, que tem valor para quem lê e que, julgado pelo analfabeto, é um amontoado de folhas de papel.

Daí também que o mesmo objecto, sendo hoje útil para qualquer de nós, possa amanhã deixar, por completo, de o ser: um vestido que achamos agora elegante, quando a moda passar será apenas um pedaço de fazenda.

Sob qualquer aspecto, portanto, a utilidade é sempre subjectiva: tanto encarada sob o ponto de vista da satisfação das necessidades, que variam de indivíduo para indivíduo, como sob o aspecto da aptidão das coisas, que pode mesmo não ser uma aptidão real mas, apenas, a que nós lhes atribuímos.

b) Lei da utilidade decrescente

1. da saciabilidade à lei da utilidade decrescente
2. utilidade inicial, utilidade final ou marginal e utilidade total dos bens

A utilidade depende das necessidades que temos. Mas estas não são igualmente fortes, não apresentam o mesmo grau de intensidade. Todos sabemos, com efeito, que elas se escalonam segundo são mais ou menos prementes. Assim, as chamadas necessidades vitais (alimentação, vestuário, alojamento) são mais intensas do que quaisquer outras. E, dentre essas outras, igualmente poderemos fazer uma escala, agrupando-as segundo a urgência da sua satisfação.

Ora, se as necessidades variam de intensidade, serão certamente mais úteis as coisas que satisfizerem as necessidades mais prementes. Mas a intensidade das necessidades não é constante: depende também, e em grande parte, da quantidade de bens que afectamos à sua satisfação.

Temos, por exemplo, necessidade de beber. Esta é, sem dúvida, uma das mais prementes necessidades. Satisfaz-se, como todos sabemos, ingerindo líquidos. Suponhamos que tomamos um copo de água: a necessidade, neste caso a sede, diminui de intensidade mas não desaparece. Tomamos um segundo copo, e ela quase que nos deixa. Finalmente, com o terceiro, desaparece de todo.

Significa isto que as necessidades são saciáveis.

Mais significa que a intensidade de qualquer necessidade diminui à medida que vamos aplicando bens à sua satisfação.

E se, de facto, a intensidade das necessidades diminui à medida que vamos aplicando bens à sua satisfação, a utilidade de cada um des-

ses bens há-de decrescer à medida que o seu número aumenta.

E eis como, partindo da saciabilidade das necessidades, chegamos à lei da utilidade decrescente: a utilidade dos bens destinados à satisfação de qualquer necessidade decresce com o aumento da quantidade disponível desses bens, de tal modo que a utilidade de cada uma das unidades é inferior à da unidade precedente.

Vejamos, por exemplo, o caso duma criança cuja grande aspiração é ter una caneta de tinta permanente.Com grande alegria sua, no dia em que faz anos recebe de presente a desejada caneta. E a criança começa a satisfazer a necessidade de usar caneta de tinta permanente. Esta caneta tem para ela uma enorme utilidade. Mas, dias depois, um parente seu dá-lhe uma caneta igual. E esta passa já a ter uma utilidade menor que a primeira. Se lhe dão mais outras iguais, é muito natural que a criança as aprecie muito pouco. E cada uma que se for juntando terá sempre menor utilidade do que a antecedente.

Todas as canetas que a criança agora possui têm a sua utilidade. Mas, se repararmos, podemos aqui distinguir várias espécies de utilidade. Assim:

A primeira caneta, ou seja, o primeiro exemplar do bem de que a criança dispôs, foi aplicada à satisfação do grau mais intenso da necessidade. Estamos, portanto, em face de uma utilidade inicial.

Mas deram-lhe, suponhamos, três canetas. A última, a que ela aplica à satisfação do grau menos intenso da necessidade, há-de ter, portanto, utilidade final. Final ou marginal, porque é a utilidade da caneta que está na margem das que a criança possui.

Cada uma das três canetas tem a sua utilidade específica. Se agora somarmos estas diversas utilidades, obteremos a utilidade total do bem.

Deste exemplo se conclui que o que decresce não é a utilidade total — essa aumenta com o número de canetas — mas a utilidade marginal ou final. Por isso, quando enunciámos a lei da utilidade decrescente, o que estávamos era a enunciar a lei do decréscimo da utilidade marginal ou final.

c) Valor subjectivo

1. lei da utilidade marginal
2. antinomia entre utilidade e valor

Consideremos um sujeito que dispõe de vários exemplares de certo bem, sendo estes absolutamente iguais.

Terão todos a mesma utilidade? Não têm, ou porque satisfazem graus de intensidade diferente da mesma necessidade, ou até porque satisfazem necessidades diferentes.

Mas deverá aferir-se a utilidade de cada um pela intensidade da necessidade que satisfaz? Vamos ver que também não é assim.

Raciocinemos sobre um bem decomponível em vários exemplares, partilhável em várias unidades exactamente iguais: a água. Certo sujeito dispõe de diversas vasilhas com água, perfeitamente iguais, contendo precisamente a mesma quantidade do líquido. A água contida em cada uma das vasilhas destina-se à satisfação de necessidades diferentemente intensas. Podemos designá-las por letras, e seriá-las de acordo com a intensidade da necessidade que visam satisfazer. Sejam as vasilhas

$$V_1 \quad V_2 \quad V_3 \quad V_4$$

A primeira está afectada à satisfação da necessidade mais intensa: contém água para beber; a segunda, satisfaz uma necessidade já menos premente, pois contém água para cozinhar; e assim a terceira, que se destina a lavar o corpo, e a quarta, que servirá para limpeza da casa.

Ora, pergunta-se: a água, contida em dada vasilha, terá uma utilidade aferida pela intensidade da necessidade que visa satisfazer?

Não tem, pois as vasilhas são perfeitamente iguais, e, sendo iguais, são permutáveis.

Admitamos que seu dono entorne a primeira, isto é, aquela que satisfazia a necessidade mais intensa. Irá ele, por acaso, deixar de beber? Evidentemente que não: pega na última e põe-na no lugar da entornada.

Qual era, então, para ele, a utilidade da água contida na primeira vasilha? Por outras palavras: que utilidade perdeu, entornando-a?

Perdeu a utilidade da vasilha que a veio substituir, isto é, a da que se destinava à satisfação da necessidade menos intensa; no caso concreto, deixou de lavar a casa. Perdeu, pois, a utilidade marginal ou final.

Mostra-se, assim, que a utilidade da primeira vasilha, como aliás a de qualquer outra, é a utilidade marginal.

Podemos generalizar a observação, e dizer: a utilidade de qualquer dos exemplares simultâneamente disponíveis de certo bem afere-se pela utilidade marginal desse bem. E, dizendo isto, estamos a enunciar a lei da utilidade marginal.

Mas a utilidade de um bem é aquilo que ele vale para nós, é o valor que subjectivamente lhe atribuímos. Logo, o valor subjectivo de um bem é a utilidade marginal desse bem.

Estes juízos, que hoje nos parecem tão simples, levaram muitos anos a formular. Assim, houve um problema de que os primeiros economistas se aperceberam, mas não foram capazes de resolver. Este:

Se as coisas valem pela sua utilidade, como se explica que, às vezes, as coisas mais úteis valham menos do que as outras?

Por exemplo: a água é um bem imensamente útil e, no entanto, o seu valor é diminuto; o ouro é dispensável e, contudo, tem um valor enorme. Um copo de água, salvo circunstâncias excepcionais, deixa-nos indiferentes mas um só grama de ouro constitui sempre objecto da nossa maior atenção.

Este paradoxo, porém, é meramente aparente, pois desfaz-se logo que nos lembremos de que o valor depende da utilidade sim, mas da utilidade marginal.

A água é muito útil no sentido de ter uma grande utilidade inicial. Mas como em regra podemos dispor de muitos exemplares desse bem, a sua utilidade marginal é quase nula. O ouro tem uma utilidade inicial muito menor, mas como dispomos de objectos de ouro em muito pequena quantidade, a sua utilidade marginal é muito elevada.

6. O VALOR DE TROCA

a) Troca directa: diferença nas utilidades marginais comparadas — o valor de troca

Se o valor dos bens é a sua utilidade marginal, então, ninguém estará disposto a trocar uma coisa por outra que tenha utilidade marginal inferior. Com efeito, só se compreende que os bens se troquem quando o que se dá tem menor valor subjectivo do que o daquilo que se recebe.

Um agricultor (A) dispõe de trigo, e suponhamos que lhe atribui a utilidade marginal de 4; mas não dispõe de fazendas, e atribui a uma unidade delas — a um metro, por exemplo — a utilidade de 12. Nestas condições, é claro que A está disposto a trocar uma unidade de trigo por uma de fazendas.

De seu lado, um industrial (B) dispõe de fazendas, mas não de trigo. Simplesmente, atribui às fazendas uma utilidade marginal de 6, e a uma unidade de trigo a utilidade de 3. Nestas condições, é claro que B não está disposto a trocar uma unidade de fazendas por uma de trigo.

A troca de 1 T (uma unidade de trigo) por 1 F (uma unidade de fazenda) só será possível quando, para A, a utilidade marginal de T seja menor que a de F, e, para B, a utilidade marginal de F seja menor que a de T. Por exemplo:

Utilidade marginal

	T	F
A…..	4	12
B…..	6	3

Para haver troca, portanto, é preciso que a relação entre as utilidades marginais de T e F, para A, seja diversa da relação entre as utilidades marginais de T e F, para B. É preciso, por outras palavras, que haja diferença nas utilidades marginais comparadas.

Troca-se 1 T por 1 F. A passa a ter mais fazendas e menos trigo: diminui, para ele, a utilidade marginal das fazendas e aumenta a do trigo. O mesmo se dá com B, mutatis mutandis. Depois, troca-se uma 2ª unidade de trigo por uma 2ª unidade de fazendas, e uma terceira, e uma quarta… até que a utilidade marginal do trigo possuído por A iguala a utilidade marginal das fazendas por ele adquiridas, e a utilidade marginal das fazendas possuídas por B iguala a utilidade marginal do trigo por ele obtido. Quando isso sucede, nenhum dos permutantes tem interesse em prosseguir na troca. Atinge-se, assim, uma posição de equilíbrio, que é definida pela igualdade das utilidades marginais dos bens que cada permutante possui — o equilíbrio da troca.

Suponhamos que tal suceda quando

$$5\ T = 5\ F$$

Esta relação exprime, simultâneamente, o valor de troca do trigo em fazendas, e o das fazendas em trigo. Pois, valor de troca de um bem é a quantidade de outro bem que se permuta por uma unidade do primeiro. Neste caso, o valor de troca do trigo em fazendas é de 1: com uma unidade de trigo obtém-se uma unidade de fazendas; como é de 1, e por idêntica razão, o valor de troca das fazendas em trigo.

b) Dificuldade da troca directa — o intermediário nas trocas: a moeda — o preço

Mas a troca directa, isto é, a troca de produtos por produtos, é pouco prática.

Com efeito, para o nosso lavrador, que dispõe de trigo e precisa de fazendas, poder conseguir estas por troca directa é necessário:

1º que encontre quem disponha de fazendas e precise de trigo;

2º que haja diferença nas utilidades marginais comparadas.

A primeira dificuldade, que é própria da troca directa, remove-se se o lavrador trocar o trigo por um bem que todos aceitem, e depois trocar este bem pelas fazendas. O bem comummente aceite é a moeda.

Vamos mostrar que função desempenha a moeda. Suponhamos que, em determinada época e em certa região, se encontram estabelecidos os seguintes valores de troca entre o azeite, o trigo e o vinho:

A	T	V
1	4	-
-	1	3
1	-	10

Isto é, 1 A vale 4 T; 1 T vale 3 V; 1 A vale 10 V.

Ora, se assim suceder, cedo haverá quem se aperceba de que, em vez de trocar directamente azeite por vinho, lhe convém mais trocar 1 A por 4 T e 1 T por 3 V. Com efeito, desse modo consegue 12 unidades de vinho, quando, do outro, só conseguirá 10.

Teremos, pois, troca indirecta de azeite por vinho: o azeite permuta-se primeiro pelo trigo, e depois o trigo é que se permuta pelo vinho. Ora, qual o papel do trigo neste caso? Não se quer trigo para o transformar em farinha, mas apenas para o trocar pelo vinho. Ele serve, portanto, de simples intermediário na troca do azeite pelo vinho. Se admitirmos que o trigo sirva de intermediário geral nas trocas, isto é, que os bens se permutem normalmente por trigo, e o trigo pelos bens, então, o trigo será um bem aceite por todos — será moeda.

Pois é o que hoje acontece: quem tem azeite e necessita de vinho, troca o azeite por moeda (vende o azeite), e em seguida troca a moeda por vinho (compra o vinho). A operação de troca directa aparece-nos, assim, cindida em duas: uma venda e uma compra.

E as dificuldades desaparecem: já não é preciso, para obter vinho em troca de azeite, encontrar quem, simultâneamente, necessite de azei-

te e disponha de vinho; basta encontrar, o que é muito mais fácil, uma pessoa que necessite de azeite e outra que disponha de vinho.

As relações de troca passam a estabelecer-se entre os bens e a moeda. 1 A já não se permuta por 4 T, mas sim, suponhamos, por 12 unidades monetárias, e 1 T permuta-se por três.

As unidades monetárias têm um nome, que difere de país para país. Entre nós, chamam-se escudos.

Ora, o valor de troca de um bem em moeda, a quantidade de unidades monetárias que se permuta pela unidade de determinado bem, constitui o seu preço. Assim: se 1 litro de azeite se trocar por 12$, estes 12$ serão o preço do azeite.

c) O equilíbrio da troca: igualdade das utilidades marginais ponderadas

Com a intervenção da moeda, não se modifica a posição de equilíbrio da troca. Simplesmente, o equilíbrio atingir-se-á, agora, quando as utilidades marginais dos bens adquiridos igualem a utilidade marginal da moeda de que se fica a dispor.

Voltemos ao nosso primeiro exemplo:

$$5\ T = 5\ F$$

Na troca monetária, teremos:

$$5\ T = 5\ M$$
$$5\ F = 5\ M$$

Quer dizer: o lavrador troca moeda por fazendas até que se parifiquem a utilidade marginal das fazendas, que adquire e a utilidade marginal da moeda, que lhe resta; o industrial, por seu lado, troca moeda por trigo até que se igualem a utilidade marginal do trigo, que compra, e a utilidade marginal da moeda, com que fica.

Simplesmente, supusemos que os valores de troca fossem de 1 (l T = 1 F) e, portanto, pudemos supor que os preços fossem de 1 também (l T = 1$; 1 F = 1$). Mas não é isso o que geralmente acontece: geralmente, os valores de troca são diferentes de 1 e, por isso, a posição de equilíbrio, isto é, a igualdade das utilidades marginais, não se atinge quando a utilidade das unidades adquiridas se parifica com a utilidade da unidade de moeda, e sim quando a utilidade daquelas se parifica com a utilidade de mais de uma unidade desta. Por exemplo:

5 T = 1 F
1 F = 50$
1 T = 10$

Ora, chama-se utilidade marginal ponderada à utilidade marginal de um bem dividida pelo respectivo preço. Assim: se a utilidade marginal das fazendas for de 10, será de 2 a utilidade marginal do trigo; e teremos, então, as seguintes utilidades marginais ponderadas:

$$\frac{10}{50} = 0{,}2\,;\ \frac{2}{10} = 0{,}2$$

Esta utilidade de 0,2 é que se parifica com a utilidade marginal da moeda, isto é, com a utilidade de 1$.

Daqui se conclui que o equilíbrio da troca se atinge quando se igualam as utilidades marginais ponderadas de todos os bens adquiridos.

7. FORMAÇÃO DO PREÇO

a) O mercado — a sua extensão depende

1. da localização da necessidade
2. da resistência ao transporte

O preço de qualquer bem estabelece-se no seu mercado. O mercado é o sítio onde se merca, isto é, onde se compra. É, em suma, o lugar onde se realizam as transacções.

Mas, para que as transacções se realizem, é preciso haver quem compre e haver quem venda. Ora, quem compra, antes de comprar os bens, procura-os; quem vende, antes de os vender, oferece-os.

Quer isto dizer que no mercado há uma oferta e uma procura, ambas precedendo as transacções. Podemos, pois, dizer que o mercado é o local onde a oferta e a procura de determinado bem entram em contacto. Todavia, sob o ponto de vista económico, o que interessa não é tanto o local, mas o sistema de oferta e procura.

Apesar disso, vejamos primeiro de que depende o local, isto é, a extensão do mercado de cada produto.

Depende, desde logo, da localização da necessidade que o produto visa satisfazer.

A necessidade faz-se sentir apenas em certo país? É aí que se localiza o mercado; por outras palavras, é aí que a oferta e a procura do bem entram em contacto. A necessidade faz-se sentir em todos os países? O mercado do respectivo produto alargar-se-á a todos. É o que acontece com o mercado do ouro: o ouro é objecto de uma procura universal, e daí que seja objecto de um único mercado.

Mas há bens que, apesar de serem procurados por toda a parte, não são transaccionados em um mercado só.

É que, a comprimir a extensão dos mercados, concorre a resistência dos bens ao transporte.

As hortaliças, por exemplo, são objecto duma necessidade geral no nosso país. No entanto, não são objecto de um único mercado, pois a oferta não entra toda em contacto com toda a procura. Pelo contrário, as hortaliças transaccionam-se em múltiplos mercados locais.

A explicação encontra-se na resistência — e resistência material — que elas oferecem ao transporte, isto é, no facto de se deteriorarem ràpidamente se as deslocarmos de uma terra para outra. Assim, os ofertantes de Lisboa não poderão entrar em contacto com os consumidores de Coimbra ou do Porto.

Mas as madeiras, que igualmente satisfazem uma necessidade geral cá no país, e que não se estragam se as transportarmos dum lado para outro, também não são objecto de um único mercado... É que as madeiras também oferecem bastante resistência ao transporte, não em sentido material, como as hortaliças, mas em sentido económico, isto é, no sentido de terem pequeno valor em relação ao peso. Daí que o preço do transporte de cada metro cúbico constitua uma fracção apreciável do valor dessa quantidade de madeira.

Agora, já se vê a razão por que o ouro é objecto de um único mercado: não oferece ao transporte nem resistência material, visto que não se estraga, nem resistência económica, porque tem grande valor em relação ao peso.

b) A procura

1. lei da procura: os efeitos de rendimento e de substituição
2. curva e elasticidade da procura

As forças que integram o mercado são, como dissemos, a procura e a oferta.

Procura individual de determinado bem é a quantidade desse bem que certo sujeito está disposto a adquirir. A procura há-de depender, evidentemente, da intensidade da necessidade que o bem satisfaz, isto é, da sua utilidade; mas não só dela: ainda dos recursos ou dinheiro de que o sujeito dispõe; se o faminto não tiver dinheiro, sequer, para comprar um pão, claro que não poderá procurá-lo. E não só da necessidade e do dinheiro disponível: a procura de cada mercadoria depende também dos preços das restantes; com efeito, se os alimentos forem baratos, sobrará dinheiro para ir ao cinema.

Vamos, todavia, supor que sejam constantes esses três elementos: as necessidades e os recursos de determinado sujeito e os preços dos outros bens. Ainda assim, veremos que as quantidades procuradas dependem do preço da própria mercadoria.

Raciocinemos sobre este exemplo: certo indivíduo dispõe de 70$ para gastar e pode utilizá-los na compra da mercadoria A, que é aquela cuja procura pretendemos conhecer, e da mercadoria B, na qual simbolizamos todos os outros bens; o preço de ambas as mercadorias é de 10$, e são estas as utilidades respectivas:

	A	B
I……	9	12
II…..	8	11
III….	7	10
IV….	6	9
V…...	5	8
VI….	4	7

Pelo princípio da igualação das utilidades marginais ponderadas, o nosso homem compra, com os 70$, 2 unidades de A e 5 de B. Com efeito, a segunda e a quinta unidades de A e B têm a mesma utilidade de 8.

Admitamos, agora, que o preço de A desça para 5$, continuando de 10$ o preço de B. Daí vão resultar dois efeitos:

— um efeito de rendimento: a baixa do preço de A faz com que o poder de compra do rendimento, isto é, dos 70$, se torne maior. Com 70$, na verdade, já é possível agora comprar mais duas unidades de A: teremos 4 A e 5 B;

— um efeito de substituição: a baixa do preço de A faz com que diminua a procura de B, cujo preço se manteve, e aumente a de A. Vejamos porquê.

O nosso homem tem interesse em comprar agora:

	Utilidade	Despesa
2 A	17	10$
2 A	13	10$
1 B	12	10$
1 B	11	10$
1 B	10	10$
2 A	9	10$
1 B	9	10$
		70$

Tem interesse, pois, em comprar 6 A e 4 B. Daí que, tanto pelo efeito de rendimento como pelo efeito de substituição, as quantidades procuradas aumentem quando o preço baixa.

Eis a lei da procura: as quantidades procuradas variam em sentido inverso ao do preço.

Dizendo assim, logo se vê entender-se aqui por procura, não a quantidade procurada a certo preço, mas a série das quantidades procuradas aos vários preços possíveis[1].

Há, portanto, uma relação funcional entre a procura (série das quantidades procuradas) e o preço: aquelas, são a variável dependente; o preço é a variável independente:

$$d = f(p)$$

Não quer dizer que as quantidades procuradas apenas variem em função do preço; mas sim que, dentre os fenómenos que influenciam as quantidades procuradas de determinada mercadoria: as necessidades, os rendimentos, os preços dos outros bens e o preço dela própria, é este último o susceptível de variar mais ràpidamente, e, portanto, de exercer maior influência a curto prazo.

[1] A palavra procura, na verdade, emprega-se em dois sentidos:

— no sentido de quantidade procurada a certo preço; assim, diz-se: quando o preço baixa, a procura aumenta; quando sobe, a procura diminui.

— no sentido de série das quantidades procuradas aos vários preços possíveis; assim, diz-se: a procura depende do preço. É neste sentido que a palavra se emprega em lei da procura (lei da série das quantidades procuradas).

De se usar procura nos dois sentidos, dos quais o último é que deve considerar-se rigoroso, resulta ambiguidade, como se vê.

Na verdade, e em circunstâncias normais, nem as necessidades, nem os rendimentos, nem o nível dos preços das outras mercadorias se modificam de um dia para o outro; enquanto, de um dia para o outro, assistimos com frequência à variação do preço de este ou aquele bem.

As necessidades, os rendimentos e o nível dos preços são, pois, variáveis supostas constantes; os matemáticos chamam a essas variáveis, consideradas invariáveis, os parâmetros da função. Temos nelas, por conseguinte, os parâmetros da função-procura.

No exemplo que demos, tanto o efeito de rendimento como o efeito de substituição actuam no mesmo sentido. E assim sucede geralmente. Em certos casos, porém, o efeito de rendimento age em sentido contrário do efeito de substituição. Assiste-se, então, a uma diminuição da procura quando o preço baixa.

Dá-se isso com os bens de qualidade inferior, isto é, com os bens sucedâneos. Por exemplo, com a margarina, sucedâneo da manteiga.

Suponhamos que a margarina custa 30$ e a manteiga 40$. E que determinada pessoa, precisando de 200 gr. diários de gorduras, e só dispondo de 6$00 para os comprar, os adquire de margarina. Ora, se o preço desta descer para 20$, então, é natural que lhe convenha comprar apenas 100 gr. de margarina, em que gasta 2$00, e aplicar os restantes 4$00 na compra de 100 gr. de manteiga. E aqui temos como a descida do preço da margarina teve um efeito de rendimento que provocou a diminuição da sua procura e o aumento da procura de manteiga.

Também se assiste, por vezes, ao aumento da procura com a subida do preço. Dá-se isto, com alguns bens de primeira necessidade (por exemplo, o pão), e o caso já foi observado em princípios do séc. XIX, na Inglaterra, por Giffen, e por isso se fala do paradoxo de Giffen. Assim:

Suponhamos que o quilo de pão custa 4$00 e 30$00 o de carne, e que um operário dispõe diàriamente de 11$00 para os comprar a ambos, adquirindo 2 kgrs. de pão, no que gasta 8$00, e 100 grs. de carne, no que dispende os restantes 3$00. Se o preço do pão subir para 5$00, o operário continuará a precisar de 2 kgrs., pois o pão é a base do seu sustento, e nisso gastará 10$00; com o 1$00 restante, só poderá comprar 30 grs. de carne, o que é tão pouco, que não lhe vale a pena, e daí que prefira comprar mais 200 grs. de pão.

Aqui temos como a procura aumentou com a alta do preço. E ainda foi, como se vê, pelo efeito de rendimento: a alta do preço do pão fez

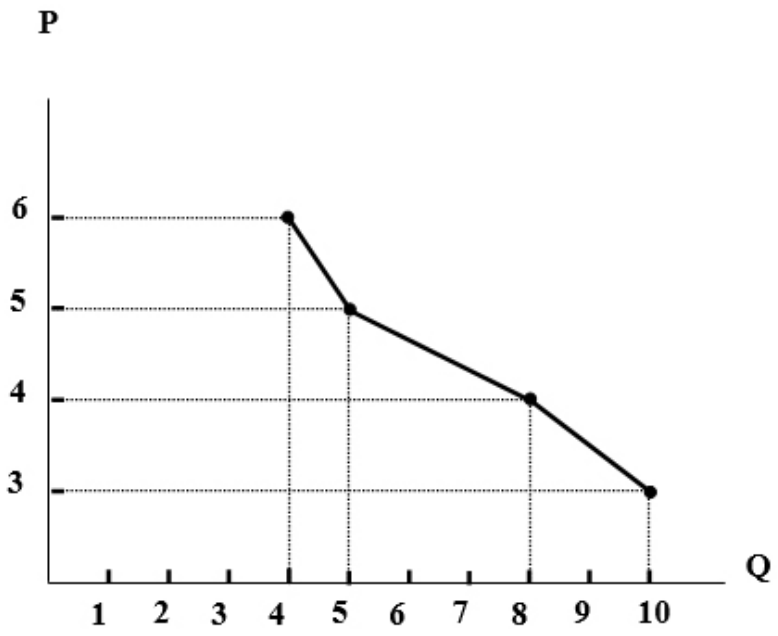
com que o operário ficasse com tão pouco dinheiro para comprar carne, que se lhe tornou preferível não comprar nenhuma. Daí é que resultou o aumento da procura de pão.

Na maioria dos casos, porém, as quantidades procuradas variam em sentido inverso ao do preço. A procura é, pois, função do preço. Ora, quando um fenómeno é função de outro, podemos representar as variações do primeiro em ordem às variações do segundo através de um diagrama. Vamos utilizar um diagrama ortogonal, em que as duas coordenadas se cortam em ângulo recto, geralmente conhecido por diagrama cartesiano, visto ter sido descoberto por Descartes.

Suponhamos as seguintes séries de preços e de quantidades procuradas:

Preço	Procura
3	10
4	8
5	5
6	4

Teremos esta representação gráfica, inscrevendo — como é uso — no eixo das abcissas as quantidades procuradas, e no eixo das ordenadas os respectivos preços:



Podemos admitir que, em vez de descontínuas, as variações dos preços e das quantidades sejam contínuas, isto é, que haja variações infinitesimais dos preços a que correspondam variações infinitesimais das quantidades procuradas. Desta forma, obteremos tantos pontos, e tão aproximados uns dos outros, que pràticamente se transformam numa linha; é a curva da procura

Esta é a curva de uma procura individual, pois se refere a determinado demandante. Mas como a lei da procura vale para todos os compradores, todas as curvas de procuras individuais de certa mercadoria hão-de traduzir o fenómeno de a procura diminuir com a subida do preço e aumentar com a sua descida. Por conseguinte, o traçado da curva da procura total tem de ser semelhante ao daquela curva da procura individual.

Mas qual será, rigorosamente, em cada lugar e momento, o traçado da curva da procura de certa mercadoria? Isso depende da elasticidade da procura, ou seja, da relação entre as variações do preço e as variações inversas das quantidades procuradas.

Se a procura aumenta ou diminui na mesma proporção em que o preço desce ou sobe, a elasticidade é igual a 1; se aumenta ou diminui em maior proporção do que aquela em que o preço baixa ou sobe, a elasticidade é maior do que 1, e diz-se que a mercadoria é de procura elástica; se aumenta ou diminui em menor proporção do que aquela em que o preço baixa, ou sobe, a elasticidade é menor do que 1, e diz -se que a mercadoria é de procura inelástica. Assim:

Preço	Procura
5$	200
	100
10$	80
	120

Aqui temos os três casos: de elasticidade igual a 1, quando a procura, sendo de 200 ao preço de 5$, é de 100 ao preço de 10$; de elasticidade maior do que 1, quando é de 80 ao preço de 10$; e de elasticidade menor do que 1, quando é de 120 a esse preço.

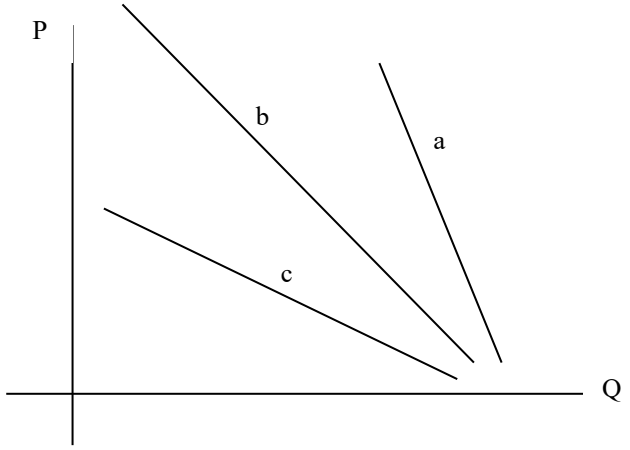
Se a procura é elástica, isto é, se a elasticidade é maior do que 1, o produto das quantidades vendidas pelos preços diminui com a subida destes:

200 X 5$ = 1.000$
80 X 10$ = 800$

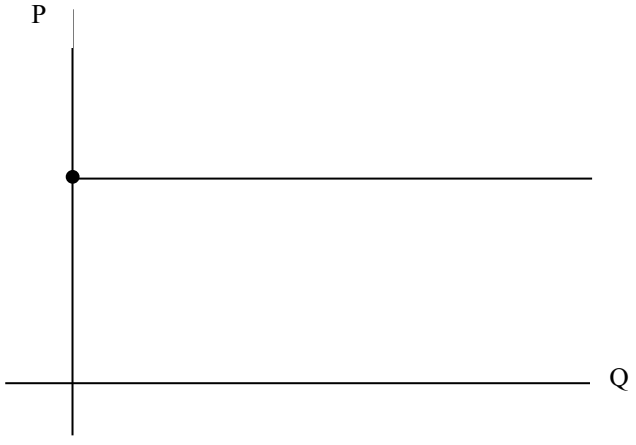
O contrário se dá quando a procura é inelástica:

200 X 5$ = 1.000$
120 X 10$ = 1.200$

Podemos representar gràficamente estas várias elasticidades: a curva a é de uma procura inelástica; a curva b, de uma procura com elasticidade aproximadamente igual a 1; a curva c, de uma procura elástica:

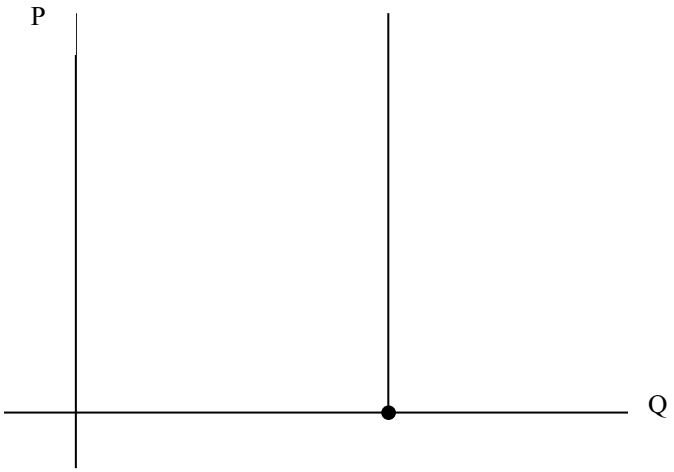


Mas, se a procura é tão elástica que simples variações infinitesimais dos preços provocam variações finitas dela, então temos uma procura infinitamente elástica ou de elasticidade perfeita. Representa-se por uma paralela ao eixo das abcissas:



É o caso de os compradores adquirirem quaisquer quantidades (100, 200... 1.000... 10.000) a determinado preço.

Pelo contrário, a procura é absolutamente inelástica ou rígida quando se mantém insensível perante as variações dos preços. Representa-se, então, por uma perpendicular ao eixo das abcissas:



É o caso de os compradores adquirirem o mesmo número de unidades a qualquer preço (100$... 1.000$... 10.000$).

Ora, qual será a elasticidade da procura de cada um dos tantos e tão variados bens que todos os dias se transaccionam? De definitivo, pouco poderemos dizer. Apenas o seguinte:

a) são geralmente de procura inelástica e, por vezes, rígida:

1º os bens de primeira necessidade, que satisfazem necessidades essenciais, como o pão, o sal, etc. Nem a subida nem a descida do seu preço provocam diminuição ou aumento considerável da procura, uma vez que todos já os compram na maior quantidade possível;

2º os bens de luxo, que satisfazem apenas necessidades de ricos, a quem se torna indiferente pagar menos ou mais alguns contos por eles;

3º os bens cujo preço representa uma parcela mínima do dinheiro de cada comprador. Assim, a caixa de fósforos. Se o seu preço sobe de $30 para $40, de pouco diminuirá a procura, pois é quase o mesmo, para a maioria das pessoas, gastar mais ou menos $10;

4º os bens demandados em conjunto com outros (bens complementares) e que representam uma parcela mínima da despesa total. É o caso dos botões, que são procurados juntamente com a fazenda, para se fazer o fato. Como a despesa com a fazenda e forros é imensamente superior à despesa com os botões, ainda

que o preço destes duplique a procura manter-se-á a mesma, ou quase a mesma, pois de pouco será afectada a despesa total.

b) pelo contrário, são bens de procura elástica os que têm sucedâneos. Compreende-se porquê: se determinada mercadoria pode ser substituída por outra, a subida do seu preço fará com que os compradores, a partir de certa altura, comecem a preferir o sucedâneo que, embora não sendo tão bom, é mais barato.

Isso dá-se, aliás, com alguns bens de primeira necessidade, cuja procura, por esse facto, se torna elástica. É o caso das batatas e do arroz, como o é dos vários tipos de carne ou das várias espécies de peixe. Dá-se igualmente com alguns bens de luxo; de modo que a inelasticidade ou rigidez da procura está sempre limitada pela existência ou não de sucedâneos.

A elasticidade tem grande interesse prático para os vendedores. Com efeito, já vimos que, quando a procura é elástica, o encarecimento da mercadoria faz com que diminua o produto das quantidades pelo respectivo preço, o contrário sucedendo quando a procura é inelástica.

Quer dizer: se a procura é elástica, a subida do preço traduz-se em diminuição da receita total dos vendedores, e em aumento a sua descida; se a procura é inelástica, a subida do preço traduz-se em aumento da receita total dos vendedores, e em diminuição a sua descida.

Tratando-se, pois, de um bem cuja procura seja inelástica, aos vendedores pode convir que o seu preço seja alto, a fim de obterem maior receita total. Veja-se o que acontece com o vinho. Os lavradores preferem, geralmente, que a colheita seja pequena e o preço alto, a que seja abundante e o preço baixo.

c) A oferta

1. lei da oferta

Oferta individual de determinado bem é a quantidade desse bem que certo sujeito está disposto a vender. Simplesmente, verifica-se aqui o mesmo fenómeno que no domínio da procura: a oferta depende do preço.

Suponhamos que o preço do quilo de batatas é de 1$00, e que um lavrador atribui às unidades sucessivas de batatas e de moeda as seguintes utilidades:

	Batatas	Moeda	
		(1$00)	($50)
I	4	12	6
II	5	10	5
III	6	8	4
IV	7	7	3,5
V	8	6	3

É claro que o nosso lavrador está disposto a vender 4 kgrs. de batatas ao preço de 1$00. Ao preço de $50, porém, só venderia 2 kgrs. Por conseguinte, as quantidades oferecidas variam no mesmo sentido do preço: aumentam, quando o preço sobe; diminuem, quando o preço baixa. É a lei da oferta.

Demonstrámo-la com base na igualação das utilidades marginais. Todavia, é preciso admitir, para tanto, que a mercadoria posta à venda tenha utilidade directa ou de consumo para o vendedor. Ora, na maioria dos casos não sucede assim. O vendedor dispõe de tal quantidade de batatas que a sua utilidade directa marginal é, para ele, pràticamente nula. E o que sucede com este vendedor de batatas, sucede com um vendedor de trigo, de arroz, de carvão ou de calçado; sucede, afinal, em quase todas as transacções.

Em qualquer destes casos, os bens não possuem, pode dizer-se, nenhuma utilidade directa para o vendedor. Com efeito, que utilidade terão para o vendedor de sapatos os milhares de pares que põe à venda se, para seu uso, apenas necessita de um por ano? E para o lavrador, que utilidade directa terão os milhares de moios de trigo, se apenas alguns vai gastar em sua casa? E para o carvoeiro, as centenas de toneladas de carvão?

Mas a verdade é esta: ainda que os bens postos à venda não tenham utilidade directa para o ofertante, nós observamos que as coisas decorrem como se fossem expressão daquela lei da oferta que há pouco enunciámos: a oferta aumenta quando o preço sobe e diminui quando o preço baixa.

Como se explica, então, que seja assim? Explica-se, porque aquelas batatas, aquele trigo, aquele arroz, aquele carvão ou aqueles sapatos — todos esses bens de que os vendedores dispõem em quantidades tais que a sua utilidade marginal se torna nula —, se é certo que não têm

para eles utilidade directa, têm-na indirecta, pois podem ser, através da venda, trocados, transformados em dinheiro.

Ora, porque é assim, da baixa do preço das batatas vão resultar dois efeitos:

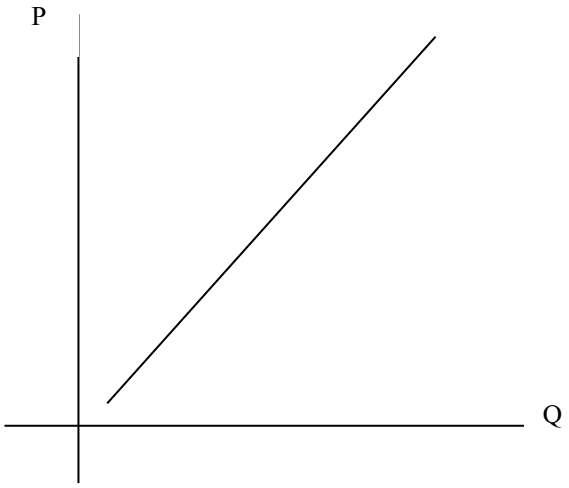
— um efeito de substituição: alguns dos vendedores, que estavam dispostos a transaccionar determinadas quantidades de batatas ao preço de 1$00, recusam-se a transaccioná-las por $50, em virtude de não considerarem este preço suficientemente remunerador, retirando-se do mercado e estocando-as, à espera de melhores dias;

— um efeito de rendimento: outros vendedores, que transaccionavam determinadas quantidades de batatas ao preço de 1$00 para obterem certa soma de dinheiro de que necessitavam imediatamente (por ex., para pagar dívidas), vêem-se obrigados — uma vez que continuam a precisar do dinheiro — a aumentar a sua oferta ao preço de $50. Na verdade, só assim, só aumentando a oferta — neste caso, duplicando-a —, é que eles conseguem realizar a soma pretendida.

O efeito de substituição, como se vê, traduz-se na diminuição da oferta com a baixa do preço; mas o efeito de rendimento traduz-se no seu aumento, são efeitos, pois, que actuam em sentidos contrários, diversamente do que sucede no domínio da procura, em que o efeito de rendimento, salvo casos excepcionais, age no mesmo sentido do de substituição.

Todavia, a verdade é que o efeito de substituição tem aqui geralmente mais força que o efeito de rendimento. E é por isso que, também geralmente, a oferta (quantidade oferecida) diminui quando o preço baixa e aumenta quando o preço sobe.

A oferta é, pois, função do preço. Sendo assim, podemos representá-la também através de um diagrama cartesiano. E se supusermos que as variações infinitesimais dos preços correspondem a variações infinitesimais das quantidades oferecidas, os pontos terminais das ordenadas aproximar-se-ão tanto que pràticamente se transformam numa linha: teremos a curva da oferta.



O traçado da curva da oferta total de certa mercadoria em dado momento depende da sua elasticidade, isto é, da relação entre as variações dos preços e as variações, no mesmo sentido, das quantidades oferecidas.

Podemos, então, repetir o que dissemos para a procura. Assim, se as quantidades oferecidas aumentam ou diminuem na mesma proporção em que o preço sobe ou desce, a elasticidade é igual a 1; se aumentam ou diminuem em maior proporção, a elasticidade é maior do que 1, e a mercadoria diz-se de oferta elástica; se, finalmente, aumentam ou diminuem em menor proporção, a elasticidade é menor do que 1, e a mercadoria diz-se de oferta inelástica.

Fàcilmente encontramos bens destas últimas duas espécies, isto é, de oferta elástica e inelástica.

De oferta inelástica são os bens que não podem ser armazenados. Por exemplo: chega uma caminheta com sardinha a um mercado de província; como não há frigorífico, ou se consegue vender todo o carregamento naquele dia, ou a sardinha se estraga. E é melhor vendê-la por preço baixo do que não a vender por preço nenhum e ficar com ela inutilizada. Nesta ordem de ideias, principiou a venda a $50 cada uma; quando a freguesia começou a falhar, a oferta passou para $40; o dia correu e, quando o mercado estava a findar, ainda restava alguma sardinha. Nessa altura, os vendedores ofereceram-na toda por qualquer preço (por $20, por $10), e então, a oferta já pràticamente não variava em função do preço — tínhamos, até, mais do que oferta inelástica, oferta absolutamente inelástica.

Há outros bens cuja oferta apresenta uma grande elasticidade. São, sobretudo, os susceptíveis de serem trazidos “de fora para dentro”, isto é,

de outros mercados para o mercado em questão. Se o seu preço sobe, vai-se tornando conveniente aos vendedores de outras terras afluírem àquele mercado para transaccionarem os seus produtos, muito embora tenham que suportar as despesas do transporte.

d) Formação do preço

1. o mercado perfeito
2. o preço de equilíbrio
3. lei da oferta e da procura
4. a formação do preço no mercado real

Vimos já que o preço se forma no mercado e que são duas as forças que o integram: a procura e a oferta. Verificámos, também, que a procura varia em sentido inverso ao do preço (lei da procura) e que a oferta varia no mesmo sentido do preço (lei da oferta). Vamos agora ver como, da conjugação destas duas forças, resulta o preço do mercado.

Qual será, dentre todos os preços possíveis, que vão desde o mínimo a que há quem ofereça até o máximo a que há quem procure, o que vem a estabelecer-se no mercado?

Vamos primeiramente dar a resposta para um mercado em larguíssima medida irreal: o mercado perfeito. O mercado perfeito é aquele que preenche três requisitos: a homogeneidade, a publicidade e a mobilidade.

Homogeneidade quer dizer que todos os bens oferecidos e todos os bens procurados são exactamente iguais. São iguais todas as unidades de trigo, de arroz, de carvão ou de calçado. Todas as unidades do bem que se oferece e se procura são, pois, substituíveis (fungíveis) umas pelas outras.

Publicidade quer dizer que os vendedores e os compradores conhecem sempre as quantidades oferecidas e as procuradas, a cada preço.

Finalmente, mobilidade quer dizer que cada vendedor pode dirigir a sua oferta a qualquer dos compradores, e cada comprador pode dirigir a sua procura a qualquer dos vendedores. Não há, pois, nenhum obstáculo a que os demandantes entrem em contacto com cada um dos ofertantes, e este com cada um dos primeiros.

Admitamos um mercado em tais condições. Por exemplo, um mercado de trigo, em que se ofereçam e procurem estas quantidades a estes preços:

Oferta	Preço	Procura
330	3$00	540
350	3$10	420
360	3$20	360
370	3$30	240
380	3$40	180

Qual, de todos os preços possíveis, virá a estabelecer-se no nosso mercado perfeito?

É preciso lembrarmo-nos de que em toda a transacção há uma venda por parte de quem oferece e uma compra por parte de quem procura. Daqui resulta necessàriamente que as vendas e as compras hão-de ser em número igual. Por conseguinte, o preço que venha a estabelecer-se no mercado há-de ser tal que permita realizar igual número de compras e vendas. Há-de ser, numa palavra, um preço ao qual a oferta e a procura se equilibrem.

No nosso caso, o preço de equilíbrio é o de 3$20, pois é a ele que o número de unidades procuradas iguala o de unidades oferecidas: 360.

O que acabamos de fazer é uma demonstração directa. Mas podemos chegar à mesma conclusão, provando que nenhum dos outros preços pode ser praticado. Teremos, então, uma demonstração indirecta.

O preço de 3$10 não é possível, pois os vendedores sabem (e sabem porque estamos num mercado perfeito, num mercado em que há completa publicidade) que têm compradores para a mesma e para maior quantidade de oferta a preço superior. Logo, não se sujeitam a vender por aquele preço.

Também não é possível o de 3$30, pois agora são os compradores que sabem poder conseguir o mesmo e até maior número de unidades de trigo a preço inferior. Logo, não se sujeitam a comprar por aquele preço;

Verificamos, deste modo, que nem os vendedores nem os compradores aceitam preços inferiores ou superiores a 3$20. Este é, pois, o único preço possível.

Mas se o preço tem de ser de equilíbrio, então, quando a oferta aumenta, o preço baixa, quando diminui, o preço sobe; quando a procura aumenta, o preço sobe, quando diminui, o preço desce. Senão, vejamos:

Estabeleceu-se o preço de 3$20. Posteriormente aumentou a oferta, os vendedores passaram a oferecer, a este mesmo preço, 440 unidades de trigo, em vez das 360 de há pouco, e ao preço de 3$10, 420 unidades em vez de 350. O preço não se mantém: desce para 3$10, pois é aqui que a oferta e a procura agora se equilibram.

Suponhamos que, em vez de se verificar um aumento da oferta, se dá um aumento da procura: os compradores dispõem-se a adquirir 380 unidades ao preço de 3$20, e 370 ao de 3$30. Sendo assim, o preço sobe para 3$30, pois é a ele que se faz uma oferta de 370.

São estes fenómenos que se exprimem através da lei da oferta e da procura: os preços variam em sentido inverso ao da oferta e no mesmo sentido da procura.

Já conhecíamos a influência das variações do preço sobre a procura e a oferta, ou melhor, sobre as quantidades procuradas e oferecidas. Agora, ficamos a conhecer a influência que, por sua vez, a procura e a oferta exercem sobre o preço.

O mercado perfeito, infelizmente, é um mercado suposto, arquitectado por nós. E terá de sê-lo sempre.

Todavia, há mercados que quase tocam as raias desse mercado perfeito: são as bolsas de títulos ou de mercadorias. Vejamos uma bolsa onde se negociem títulos. Aí encontramos uma perfeita e absoluta homogeneidade de bens. Esses bens podem ser acções ou obrigações de sociedades, títulos da dívida do Estado, etc. Ora, as acções da mesma emissão e as obrigações representativas do mesmo empréstimo (quer feito ao Estado, quer feito a particulares) são perfeitamente iguais.

Ao lado da homogeneidade dos bens, encontramos nas bolsas uma larga publicidade — o segundo requisito exigido para o mercado perfeito. E há publicidade porque se sabe, a todo o momento, qual a oferta e qual a procura que se declarou fazer a cada espécie de títulos. A todo o momento se sabe, por exemplo, que há compradores para 100, 200 ou 300 títulos de determinado empréstimo ao preço de X, e que há vendedores de 100, 200 ou 300 desses títulos ao preço de Y.

Se assim é, por que não dizer que nas bolsas há uma publicidade completa? É porque o que a todo o momento se conhece são apenas as disposições declaradas dos compradores e dos vendedores, o que não é o mesmo que conhecer essas disposições em toda a sua extensão. Só

se conhecem as suas procuras e ofertas a determinados preços, e não a todos os preços possíveis. Só se sabe, por exemplo, que A está disposto a comprar 100 títulos ao preço de X; não se sabe quantos títulos ele está disposto a comprar ao preço de X + 1 ou de X - 1.

Há, pois, uma grande publicidade, mas não uma publicidade completa.

Finalmente, encontramos ainda nas bolsas a terceira característica do mercado perfeito: a mobilidade. Através dos corretores, a todo o momento todos os que querem comprar estão em contacto com todos os que querem vender, e estes com os primeiros.

As bolsas são, deste modo, mercados quase perfeitos. Mas a maior parte dos outros mercados reais são muito imperfeitos.

Num vulgar mercado de trigo, acaso saberão os vendedores quantas unidades estão os compradores dispostos a adquirir por determinado preço? Além disso, não há possibilidade de, a todo o momento, cada vendedor entrar em contacto com qualquer dos compradores, e vice-versa.

Em muitos dos mercados reais, como no de trigo, podemos encontrar homogeneidade de bens. Mas nunca encontraremos publicidade ou mobilidade. Ora, o que nos interessa é conhecer a formação do preço nos mercados reais.

Nesta ordem de ideias, voltemos ao mercado de trigo e admitamos que são todas iguais as unidades deste cereal postas à venda — com o que, de resto, não andaremos muito longe da realidade. Poderá suceder que se pratique logo o preço de 3$20. Mas se tal suceder, é por mera casualidade. O natural é que se comece por praticar um preço diferente.

Os vendedores, desconhecendo as disposições efectivas dos compradores, exigem apenas 3$10. Vendem 350 unidades a 3$10 e notam que muitos compradores se não satisfizeram. Mas este mercado é, por hipótese, semanal. E assim, na semana seguinte, se se mantêm as disposições de compradores e vendedores — ou seja, os dados do mercado — os vendedores, que viram haver muitos compradores que não adquiriram a 3$10 o trigo que procuravam, e querendo ganhar o mais possível, vão oferecê-lo a 3$30. Mas agora apenas vendem 240 unidades; e levam para casa a diferença entre as 370 unidades que trouxeram e as 240 que venderam.

No mercado seguinte, eis que pedem 3$20. E assim conseguem vender todo o trigo que ofereceram a esse preço.

Posto isto, podemos concluir: nos mercados reais, é por tentativas, é, digamos, gradualmente, que se estabelece o preço de equilíbrio. Mas, só é assim se admitimos que os dados do mercado persistem. Pois, se as condições da oferta e da procura variarem de um mercado para o outro, o que pode acontecer é termos preços permanentemente desequilibrados.

8. FUNÇÃO DO PREÇO

a) A repartição dos bens económicos

O preço é um dos elementos básicos do sistema económico em que vivemos. Ora, depois de termos estudado a sua formação, interessa conhecer a função que ele desempenha. Sim, para que serve o preço?

Distinguimos duas grandes classes de bens: bens exuberantes, que existem em quantidade superior à precisa para a satisfação das necessidades, e bens escassos, que existem em quantidade limitada, inferior à que seria precisa para satisfazer integralmente as necessidades.

A maior parte dos bens que utilizamos são escassos. Se esses bens não chegam para todos, é necessário decidir quem é que deles há-de dispor. Assim: colheram-se centenas de milhares de toneladas de trigo. Quais são os habitantes do nosso país — e em que quantidades — que vão utilizar o trigo colhido?

Há vários sistemas de repartição dos bens económicos.

Com efeito, os bens económicos podem ser distribuídos:

1. por via de autoridade: é a autoridade, o Governo lato sensu, que atribui a cada indivíduo, segundo certo critério, uma parcela dos bens existentes. Temos o racionamento;
2. pela ordem das procuras: os bens são entregues aos que os procurarem, mas pela ordem cronológica da sua chegada. Como não bastam para todos, é claro que os que vierem um pouco atrasados não receberão nenhuns. Temos as bichas;
3. pelo mecanismo do preço: os bens são entregues aos que por eles pagarem preço mais alto.

b) *Limitação da procura através do preço*

Compreende-se que se possam repartir os bens pelo mecanismo do preço. Pois o preço é uma quantidade de moeda e a quantidade de moeda de que cada um dispõe é limitada. Sendo assim, fica limitada pelo preço a procura de bens que cada um pode fazer.

E as toneladas de trigo vão ser repartidas por aqueles que estejam dispostos a pagá-las por preço mais elevado do que outros, isto é, a pagar por cada unidade um preço tão alto que a procura iguale a oferta. Portanto, é o mecanismo do preço que faz com que a procura efectiva se reduza à quantidade existente de trigo.

Se atentarmos bem nos três processos de repartição dos bens económicos que acabámos de analisar, veremos que em cada um deles se afirmam direitos diferentes.

Assim, no primeiro processo, em que a repartição é feita por determinação da autoridade, afirma-se sem dúvida o direito do mais forte; no segundo processo, em que a repartição é feita pela ordem das procuras, sendo pois beneficiado aquele que chega primeiro, afirma-se o direito do mais ágil, do mais lesto; finalmente, se a repartição é feita pelos que podem e querem pagar mais, o que se afirma é o direito do mais rico.

Consequentemente, o mecanismo do preço não assegura uma repartição conforme às necessidades, mas de acordo com a fortuna, riqueza, poder de compra de cada um.

9. MOEDA E PREÇOS

a) Equação das trocas

O preço é, como sabemos, o valor de troca dos bens em moeda ou, por outras palavras, o valor dos bens expresso em moeda. Logo, a moeda serve para com ela se adquirirem bens.

Admitamos que no mercado de trigo atrás figurado se estabeleceu, em certo dia, o preço de 3.000$00 por cada moio, e que a este preço se transaccionaram 100 unidades de trigo. Teremos, pois:

100 X 3.000$00 = 300.000$00

Ora, 300.000$00 são precisamente a moeda empregada no total

das transacções, a moeda que circulou das mãos dos compradores para as mãos dos vendedores, naquele mercado e naquele dia.

Se quisermos, podemos substituir os números por letras: a quantidade de moios de trigo vendidos será representada por T (transacções), e o preço de cada moio por P; a moeda utilizada nas transacções representar-se-á por M. Assim daremos uma forma algébrica, e portanto geral, à equação que há pouco escrevemos:

$$T \times P = M$$

Eis a equação das trocas, que se costuma escrever do seguinte modo:

$$M = PT$$

Esta equação diz-nos que a quantidade de moeda utilizada nas trocas é igual ao produto do preço pelo número das transacções.

Foi assim que as coisas, de facto, se passaram em determinado momento: se foram vendidos 100 moios à razão de 3.000$00 cada, a quantidade de moeda utilizada foi sem dúvida 300.000$00.

Mas a verdade é que, se em vez de considerarmos um momento nos projectamos sobre um período, que é uma sucessão de momentos, verificamos que aquele M — moeda que nele circulou — não pode ser definido, apenas, pela quantidade de moeda que durante esse período efectivamente existiu.

Um dos vendedores dos aludidos moios de trigo vendeu 10, tendo recebido, em troca, a quantia de 30 contos. Com esses 30 contos vai adquirir, no dia seguinte, mais trigo, para vender posteriormente por preço mais elevado.

Os meios de pagamento que agora entregou são os mesmos que tinha recebido. Daqui se conclui que, durante um certo período, a quantidade de moeda pode ser a mesma, manter-se constante, mas a mesma moeda pode ser utilizada em várias transacções.

E sendo assim, se quisermos enunciar a equação das trocas referentes a um dado período, por outras palavras, se quisermos conhecer a quantidade de moeda que efectivamente foi utilizada durante esse lapso de tempo, teremos que substituir M por M *x* V. V é uma grandeza que exprime a média dos pagamentos realizados por cada unidade monetária durante certo período, e chama-se velocidade média da circulação da moeda. E, assim, a equação das trocas tomará a seguinte forma:

$$M V = P T$$

De facto, M V, a quantidade de moeda utilizada nas transacções durante um período, por exemplo um mês, tem que, forçosamente, ser igual ao produto do número das transacções pelo preço a que se efectuaram.

No entanto, como os vários preços podem ser diferentes, temos que falar antes em preço médio, e dizer: a quantidade de moeda empregada nas transacções, durante determinado período, é igual ao número de unidades vendidas pelo seu preço médio.

Não há dúvida alguma sobre a verdade daquela fórmula. Ora, o que se dá com este mercado de trigo, quer num momento quer num período, dá-se igualmente com todos os outros mercados.

Podemos, pois, dizer: em qualquer mercado, num determinado momento, a moeda utilizada nas transacções é igual ao produto do número de unidades vendidas de certa mercadoria pelo preço a que cada uma delas foi transaccionada. E, em dado período, a moeda utilizada nas transacções, vezes a sua velocidade média de circulação é igual ao número de unidades transaccionadas, vezes o seu preço médio.

Assim, podemos dizer que no nosso país a moeda em circulação durante um certo período — entendendo-se por tal M V, claro está — é igual ao produto do número de transacções pelo preço médio a que se realizaram.

b) Relações possíveis entre a quantidade de moeda, o número de transacções e o nível dos preços

O que a equação das trocas exprime é de evidência imediata. Parece até que teria sido inútil enunciá-la. Não o foi, porém, porquanto ela põe em destaque as relações existentes entre a média dos preços — nível geral dos preços — e os três factores de que depende, e que são, como a equação o mostra: a quantidade de moeda existente; a velocidade média de circulação da moeda; o número de transacções.

$$P = \frac{M\,V}{T}$$

Por conseguinte, o nível geral dos preços varia na razão directa da quantidade de moeda em circulação (M V) e na inversa do número das transacções (T). Daí que:

— se aumenta a quantidade de moeda em circulação, mantendo-se o número das transacções, o nível dos preços suba;

— se aumenta o número das transacções, mantendo-se a quantidade de moeda em circulação, o nível dos preços baixe;
— se a quantidade de moeda em circulação e o número das transacções aumentam em proporção igual, o nível dos preços se mantenha.

c) Análise micro e macro-económica.

Mas não é certo que os preços — e, portanto, o nível geral dos preços — dependem da oferta e da procura? Sem dúvida. Simplesmente, a equação das trocas nada mais faz do que exprimir essa verdade: pois, a quantidade de moeda utilizada nas transacções representa o valor que se comprou e, daí, o valor da procura que se fez; por seu turno, o número das transacções representa a quantidade de artigos vendidos e, daí, a sua oferta.

Temos, assim, o nível dos preços a depender da quantidade de moeda que se pretende utilizar nas transacções, o que corresponde à procura, e da quantidade de mercadorias que se pretende vender, o que corresponde à oferta.

Todavia, a equação das trocas traduz um tipo de análise diferente do que empregamos atrás, ao estudar a formação do preço.

Atrás, preocupámo-nos com a procura e a oferta de cada um dos compradores e vendedores, explicando-a pelo seu respectivo comportamento em face do condicionalismo existente. Preocupámo-nos, pois, com as acções e reacções dos indivíduos e foi com base nelas que obtivemos a procura e a oferta total de cada uma das mercadorias. Fizemos, assim, análise micro-económica, isto é, análise das pequenas quantidades, das quantidades individuais.

Não sucede o mesmo com a equação das trocas. Pois ela exprime a igualdade entre toda a moeda em circulação (M V) durante determinado período e o produto de todos os artigos vendidos (T) pelo seu preço médio (P). Já não temos aqui uma análise de pequenas, mas de grandes quantidades; já não o estudo da variação de cada preço, mas da média de todos os preços. Temos, por isso, análise macro-económica, isto é, análise de quantidades globais.

§ 3º A PRODUÇÃO E OS SEUS ELEMENTOS

10. A PRODUÇÃO

a) Noção

Temos falado da troca de bens, da sua compra e da sua venda, mas não nos preocupámos, até aqui, em saber donde provêm esses bens.

Como se conseguem, na verdade, os bens que se trocam, que se dão e se recebem?

Esses bens podem ser conseguidos por duas formas: ou através da apropriação das coisas que, embora escassas, a natureza espontâneamente ofereça, ou através da produção.

Podem obter-se pelo primeiro processo, isto é, através da apropriação das coisas espontaneamente oferecidas pela natureza, a água ou a terra, por exemplo. Mas, em país como o nosso, velho de centenas de anos, poucas coisas existem no preciso estado em que a natureza as ofereceu.

Assim, a água que hoje se utiliza desloca-se em aquedutos, é armazenada em reservatórios, construídos pelo homem. A terra, por sua vez, está despedrada, fertilizada com adubos e água, defendida com socalcos, e não foi a natureza que tomou a iniciativa de nenhum desses melhoramentos.

Como se vê, os próprios bens que a natureza ofereceu já não são permutados hoje no seu estado primitivo. São bens parcialmente produzidos.

Pode dizer-se, portanto, que os bens actualmente permutados ou são total ou parcialmente produzidos.

A produção de que falamos é a produção de bens; por outras palavras, é a produção de coisas úteis. Mas, como o que nos interessa nos bens não é a sua qualidade de coisas, e sim a sua utilidade, podemos definir produção a criação de utilidades.

b) Espécies de produção

1. as indústrias: extractiva, agrícola, transformadora, transportadora e comercial
2. os serviços

Ora, como é que as utilidades se criam?

Um dos processos de produção vem a ser a indústria, a qual, por sua vez, comporta várias modalidades.

O homem extrai e recolhe os produtos espontâneos da natureza. Assim, extrai o carvão e o mineral de ferro que se encontram no subsolo; ocupa-se na pesca e recolhe as peças de caça. Num e noutro caso, estamos em presença da indústria extractiva.

Outras vezes, o homem transforma materialmente os objectos. Esta transformação pode ser orgânica, como acontece com a cultura de terras e com a criação de gado — estamos em face da indústria agrícola.

Lança-se uma semente à terra; a semente transforma-se na planta, a planta dá fruto. Planta e fruto aparecem em virtude duma transformação orgânica operada no objecto primitivo — a semente.

Idêntico fenómeno se passa com a criação de gado: alimentam-se algumas cabeças de gado bovino. No fundo, provoca-se a transformação orgânica de certas matérias vegetais em certas matérias animais.

As transformações também podem ser de carácter mecânico e de carácter químico. São as transformações que se operam através da indústria transformadora, primitivamente chamada manufactureira, por ser então obra, sobretudo, de trabalho manual, e que é a indústria em sentido comum.

A rama do algodão dá o fio; este, por sua vez, dá a fazenda. Aqui temos como a rama de algodão se transforma mecânicamente na peça de fazenda.

O minério de ferro e o carvão, combinados a elevadas temperaturas nos altos fornos, dão o ferro fundido; este, quando devidamente tratado, dá o aço. Aqui temos como o ferro e o carvão se transformam quìmicamente no aço.

Mas a criação de utilidades não resulta apenas da extracção e recolha de produtos espontâneos da natureza, e da transformação material (orgânica, mecânica ou química) de certas matérias. A produção de utilidades também se opera através da deslocação dos bens no espaço, actividade esta que define a indústria transportadora.

Suponhamos que determinada peça de fazenda se encontra em Lisboa. Não pode pois enquanto lá estiver, ser utilizada pelos consumidores de Coimbra. Daí que, se a peça for deslocada para aqui, se crie uma utilidade para os consumidores cá da terra. É precisamente esta a tarefa que está a cargo da indústria transportadora.

Mas há mais. Além das indústrias indicadas, temos ainda a indústria comercial, que consiste na deslocação dos bens no tempo.

Voltemos ao caso da peça de fazenda, que, suponhamos, era de tecido para o verão e foi transportada em Dezembro de Lisboa para Coimbra. Ora, neste mês, não havia ninguém aqui que estivesse disposto a adquiri-la. Apareceu alguém, todavia, que se encarregou de esperar, de manter a oferta da fazenda até surgir quem a quisesse comprar. Esse alguém foi o comerciante.

Qual, em suma, a actividade do comerciante? A sua actividade consistiu, como se vê, em deslocar um certo bem de Dezembro para mês posterior, em deslocá-lo de uma época em que ele não tinha utilidade, em que não estava ninguém disposto a adquiri-lo, para outra em que ele se tornou útil. Assim, o comerciante criou uma utilidade na fazenda através, apenas, da sua deslocação no tempo.

Eis as cinco indústrias existentes. Se repararmos, veremos que não se caracterizam sòmente pela criação de utilidades, mas ainda pela sua incorporação na matéria. Precisando melhor, as utilidades criadas ficam incorporadas no objecto produzido.

Na verdade, quando se extrai o carvão, quando se obtém o cereal a partir da sementeira, quando se transforma a rama de algodão em tecidos, quando se transportam as mercadorias ou quando se deslocam no tempo — em todos estes casos se criam utilidades que ficam consubstanciadas no objecto produzido: no carvão, no cereal, na fazenda, na mercadoria transportada, ou na mercadoria oferecida em época conveniente aos consumidores.

Mas, se em todas as indústrias se assiste a uma incorporação de utilidades no próprio objecto produzido, então, podemos dizer que indústria é a criação de utilidades que ficam incorporadas na matéria.

A criação de utilidades, todavia, não implica sempre a sua incorporação na matéria. Pois a produção também se faz através da prestação de serviços.

Serviços, como já os definimos, são acções de homens que satisfazem imediatamente necessidades de outros homens. São aqueles bens que não têm realidade física, que são imateriais ou incorpóreos.

Ora, a utilidade da consulta do médico, do conselho do advogado, da lição do professor, da assistência espiritual do clérigo, não se incorpora em matéria nenhuma. O professor dá a sua lição; na medida em que os alunos aprendem os conhecimentos ministrados, a lição é útil; esta utilidade, porém, não se consubstancia em qualquer objecto material.

11. A ESPECIALIZAÇÃO

a) O princípio da vantagem relativa

Vimos há pouco que os bens hoje comprados e vendidos resultam sempre da produção, quer no todo ou em parte.

Mas, se se vendem bens que se produzem e se se compram bens produzidos pelos outros — isso significa que se prefere produzir bens que os outros consomem e, vendendo-os, adquirir depois, para consumo próprio, os bens que os outros produziram. Porquê?

Sim, por que é que o lavrador, em vez de semear apenas os cereais precisos para o seu sustento, destinando o tempo sobrante ao fabrico dos tecidos, e das máquinas, e dos adubos químicos de que necessita, prefere ocupar-se sòmente na produção de cereais, vender uma parte e, com o produto da venda, comprar os tecidos, e as máquinas e os adubos?

É que há vantagem em cada um dedicar-se à produção daqueles bens que pode realizar em condições mais favoráveis.

Admitamos que A e B precisam, cada um, de um par de sapatos e de um chapéu; e que gastem, no fabrico desses dois bens, as seguintes horas de trabalho:

	Sap.	Chap.
A	20	40
B	40	20

Se tanto A como B produzirem o par de sapatos e o chapéu de que precisam, terão de trabalhar 60 horas. Mas, se A produzir 2 pares de sapatos e B 2 chapéus, e se, depois, trocarem o par de sapatos que sobra ao primeiro pelo chapéu que o segundo tem a mais, então, só terão de trabalhar 40 horas. Interessa, portanto, a A dedicar-se apenas à produção de sapatos, isto é, especializar-se na produção do bem que pode obter em condições de vantagem absoluta, como interessa a B dedicar-se apenas à produção de chapéus, isto é, especializar-se na produção do bem que pode obter nas mesmas condições.

Mas por que é que A goza de vantagem absoluta na produção de sapatos, e B na de chapéus?

Pode ser por vários motivos.

Primeiro, as tarefas não são idênticas e não o é, por isso, a habilidade requerida para as exercer. Ora, talvez A tenha uma habilidade que lhe permita realizar com mais destreza as operações da produção de sapatos, e assim B as da produção de chapéus.

Depois, há o conhecimento do ofício, que requer por vezes uma preparação técnica especial ou uma longa aprendizagem prática, e talvez A tenha melhor conhecimento do que B da arte de sapateiro, e B melhor conhecimento do que A da arte de fabricar chapéus.

Há ainda as condições externas em que as tarefas são exercidas: os locais do trabalho, os instrumentos, etc. — e talvez A disponha de oficina mais bem adaptada e apetrechada do que B para a produção de sapatos, e B de oficina mais bem adaptada e apetrechada do que A para a produção de chapéus.

Eis algumas das principais razões que explicam as vantagens absolutas.

Curioso, porém, é que a especialização não se torna apenas proveitosa quando A goza de vantagem absoluta na produção de um dos bens, e B na produção do outro. Ainda o é quando A goza de vantagem absoluta na produção de ambos os bens, mas B tem vantagem relativa na produção de um deles.

Assim, suponhamos que as horas de trabalho gastas para obter um par de sapatos e um chapéu sejam as seguintes:

	Sap.	Chap.
A	80	60
B	100	140

Como se vê, A goza de vantagem absoluta tanto na produção de sapatos como na de chapéus. B, todavia, tem vantagem relativa na produção de sapatos. Na verdade:

$$\frac{100}{140} < \frac{80}{60}$$

Consequentemente, A tem vantagem relativa na produção de chapéus.

Sendo assim, vale a pena a A especializar-se no fabrico de chapéus, deixando a B a produção de sapatos, e obtendo estes por troca.

Pois, se A e B produzirem o par de sapatos e o chapéu de que necessitam, terão de gastar:

A	80 + 60 = 140
B	100 + 140 = 240

Mas, se A produzir 2 chapéus e B 2 pares de sapatos, gastarão apenas:

A	60 + 60 = 120
B	100 + 100 = 200

O que importa, pois, não é a vantagem absoluta, mas sim a vantagem relativa. Com efeito, interessa a cada um especializar-se na produção daqueles bens que pode obter em condições relativamente mais favoráveis. É este princípio da vantagem relativa, por conseguinte, que preside à especialização.

E é ele que nos explica muitos aparentes paradoxos da vida real.

Assim, um sujeito é bom advogado e bom dactilógrafo. No entanto, não escreve à máquina as suas peças forenses. Dedica-se exclusivamente à advocacia, e contrata um empregado, pior dactilógrafo do que ele, para o fazer. Porquê? Porque, não obstante gozar de vantagem absoluta no exercício das duas actividades, o empregado, que não sabe nada de direito, goza de vantagem relativa na dactilografia.

Uma senhora é boa modista e boa cozinheira. Contudo, não é ela que prepara as suas refeições. Dedica-se exclusivamente ao corte, e mete uma criada, pior cozinheira do que ela, para as fazer. Porquê? Porque, não obstante gozar de vantagem absoluta no exercício das duas actividades, a criada, que pouco ou nada sabe de corte, goza de vantagem relativa na culinária.

b) Limite à especialização

Mas, não há advogados que dactilografam eles próprios as peças forenses, e não há modistas que cozinham elas próprias as suas refeições?

Há, sem dúvida. É que a especialização tem um limite.

Dissemos atrás que convinha a A especializar-se na produção de chapéus, obtendo por troca com B os sapatos de que precisasse. Suponhamos, porém, que A produz uma tal quantidade de chapéus que excede as necessidades de B. Nessa altura, este já não estará disposto a trocar mais sapatos por chapéus, e A terá de dedicar-se também à produção de sapatos.

Era o que queria dizer Adam Smith, economista inglês da segunda metade do século XVIII, quando afirmava: a especialização é limitada pelo mercado. Por outras palavras: a especialização é limitada pela possibilidade de troca dos bens produzidos.

Com efeito, só enquanto o produtor tem a possibilidade de trocar o excesso do bem que fabrica pelos outros bens de que precisa, é que ele pode dedicar-se exclusivamente à produção do primeiro. Se tal possibilidade não existe, então, tem de dedicar-se também à produção dos restantes.

Ora, é este limite à especialização que nos explica haver advogados que passam à máquina as suas peças forenses, e haver modistas que cozinham elas próprias as refeições. São advogados e modistas que têm pequena clientela, pequeno mercado para os seus serviços e produtos, e que, portanto, precisam de se dedicar a outras actividades para ganharem o que necessitam.

É flagrante, a este propósito, o caso dos médicos. Encontramos especialistas nas cidades; nos meios rurais, todavia, apenas médicos de clínica geral.

c) Especialização externa e interna.

Os exemplos que demos são de especialização externa ou por produtos — de especialização em que cada produtor realiza todas as operações ocorrentes à obtenção de determinado bem.

Assim sucede com o sapateiro da aldeia ou, aqui na cidade, com o sapateiro da esquina: é ele próprio que talha o couro, que o corta, que une as peças umas às outras, que abre os ilhós, põe as solas, enfia os atacadores...

Mas, numa fábrica de calçado, cada um dos operários realiza apenas uma dessas operações. O processo da produção é obra de muitos, cujas tarefas se conjugam para a obtenção do mesmo objecto. Ora, quando o processo da produção de um bem se encontra cindido numa série de operações atribuídas a indivíduos diferentes — temos especialização interna ou por tarefas.

d) Consequências

A especialização explica-se pela vantagem relativa, mas tem logo a consequência de reforçar essa própria vantagem relativa.

Na verdade, a especialização adestra: os homens tornam-se peritos através da prática continuada da mesma tarefa. Daí o velho ditado: usa e serás mestre. Além disso, a especialização permite economias de tempo, que não tem de perder-se quer em adaptação ou em deslocações. E que, quando se passa de uma actividade para outra, o trabalhador tem de adaptar-se ao exercício da nova tarefa, o que sempre lhe requer algum tempo, pelo menos alguns minutos. E como as várias actividades não se exercem ou no mesmo local da oficina, ou até, na mesma oficina, também há que gastar tempo em deslocações de um lado para outro.

Por onde se vê que estas consequências da especialização — tanto o adestramento como as economias de tempo — são sobretudo salientes na especialização interna, em que cada um realiza apenas, e sempre, uma única operação.

Mas, além de reforçar as vantagens relativas, a especialização tem outro efeito: é que torna os homens interdependentes. Sim, por via da especialização, a vida de qualquer de nós só é possível mediante o concurso de muitos outros — dos lavradores que produzem os géneros com que nos alimentamos, dos industriais que fabricam os tecidos com que

nos cobrimos, as casas onde nos alojamos, os automóveis, as caminhetas, os comboios que nos transportam, etc.

Repare-se, todavia, em que a especialização interna, precisamente aquela que mais reforça as vantagens relativas, não é igualmente possível em todas indústrias. Pois ela requer que as várias operações sejam simultâneas; ora, na agricultura, as operações são geralmente sucessivas. Veja-se o que acontece com a produção dos cereais, por ex., do milho: lavra-se a terra, depois semeia-se, sacha-se, rega-se, monda-se, ceifa-se, descarola-se o milho. Cada uma destas operações distancia-se das outras dias ou semanas. E, se as entregássemos a pessoas diferentes, teriam elas de ficar inactivas durante um ano: as que lavrassem, até voltarem a lavrar no ano seguinte; as que regassem, até voltarem a regar no ano seguinte; etc. Por onde se vê que a especialização interna só raro, e em pequena medida, poderá realizar-se na agricultura.

Compare-se, agora, com o que sucede na indústria. Aí, as operações são geralmente simultâneas: está aqui a fiar-se, está além a tecer-se o que já se fiou. Pode haver, portanto, quem trabalhe todo o ano como fiandeiro, ou todo o ano como tecelão.

Essa falta de especialização interna na lavoura é uma das principais razões por que o rendimento do trabalho agrícola tem aumentado muito menos do que o rendimento do trabalho industrial.

12. OS ELEMENTOS DA PRODUÇÃO

a) Os três elementos: natureza, trabalho, capital

Mostramos que os bens ou são total ou parcialmente produzidos. É tempo de repararmos em que o homem não pode produzir bens sem se servir de outros bens.

O caso do cereal, por exemplo: não se pode produzir sem a terra, ou antes, sem os elementos naturais, que são afinal os elementos químicos e as forças físicas da terra. E como ela não toma a iniciativa de se lavrar, semear ou regar, não se pode obter o cereal sem trabalho. É o lavrador, precisamente, que exerce o seu esforço sobre os elementos que lhe são oferecidos pela natureza.

Mas na produção do cereal não entram apenas a natureza com os seus elementos e as suas forças, e o homem com o seu trabalho. Entram outros bens, ainda: na verdade, é precisa uma charrua para lavrar, necessita-se de semente para semear, de aquedutos para conduzir a água, de muros e socalcos que impeçam a erosão.

Ora estes bens — a charrua, as sementes, os aquedutos — não são elementos dados pela natureza, nem são esforço do homem. Resultam, sim, do esforço do homem, exercido sobre a natureza ou combinado com ela, isto é, resultam de uma produção anterior. Chama-se-lhes capital.

E aqui temos os três elementos que hoje encontramos em qualquer acto de produção: a natureza, o trabalho e o capital.

b) Impossibilidade de tornar livres os bens através da produção

Produz-se porque a natureza é avara, porque não põe à disposição do homem todos os bens de que ele necessita, numa palavra, porque muitos dos bens são escassos. Logo, a produção é o processo de que o homem se serve para combater a escassez dos bens.

Mas, se o homem tem processo de combater a escassez, é natural que se pergunte: poderá ele vencê-la? Poderá conseguir, através da produção, uma tal abundância de bens que estes, de escassos, se tornem exuberantes?

Quanto a alguns, evidentemente que não. É o caso dos originais das obras de arte, dos exemplares da primeira edição de um livro, etc. São bens que, produzidos uma vez, não podem voltar a sê-lo nas condições em que o foram. Sim, Leonardo da Vinci não ressuscitará para pintar outra Gioconda, nem Rodin para esculpir outro Le Penseur...

Estes bens irreprodutíveis, absolutamente escassos, são, todavia, relativamente poucos. A quantidade da maior parte dos bens pode ser aumentada através da produção, isto é, através do concurso daqueles três elementos.

Pergunta-se, pois: quanto aos bens reprodutíveis, será possível ao homem vencer a sua escassez?

A produção, fundamentalmente, exige natureza e exige trabalho, uma vez que o capital já resulta de produção anterior. Ora, em certos casos a quantidade dos bens não pode ser aumentada até satisfação integral das necessidades, por a natureza o não permitir. Lembremo-nos

do que sucede com as pedras preciosas e com alguns metais, como a platina e o ouro.

Em outros casos, porém, a natureza oferece-nos os seus elementos em tal quantidade que pode reputar-se suficiente para a satisfação das necessidades actuais dos habitantes da terra. É o que sucede com o carvão. E, sendo assim conseguir-se-á, através da produção, tornar o carvão um bem exuberante?

Não basta a natureza para se produzir o carvão. É preciso ainda o esforço do homem. Na verdade, o carvão encontra-se no subsolo; é, pois, necessário extraí-lo e transportá-lo. E isto não se faz sem o esforço, sem o trabalho do homem.

Portanto, para qualquer bem se tornar exuberante através da produção, é preciso que se torne exuberante o próprio trabalho, o próprio esforço que os homens dedicam à produção.

Ora, o esforço só pode dizer-se exuberante quando cada um o realize por mero prazer, isto é, sem intuito de receber nada em troca. Mas não é o que actualmente acontece, na generalidade dos casos. E virá a acontecer algum dia?

Sim, se porventura algum dia bastarem poucos minutos, ou dezenas de minutos, de actividade produtiva diária de cada um para se extraírem, fabricarem e transportarem quantos bens se quiserem.

Estamos longe disso. Mas o facto é que a descoberta da energia atómica, e as possibilidades da sua utilização industrial, vieram abrir perspectivas inesperadas, permitindo prever como realizável uma nova idade de ouro...

c) A natureza — caracteres: gratuidade, fixidez e heterogeneidade

Vejamos, agora, mais por miúdo, os elementos da produção. Primeiro, a natureza.

Quando se diz natureza, englobam-se nesta expressão tanto as condições em que a produção pode realizar-se, como as matérias sobre as quais o homem pode exercer a sua actividade, e as forças que podem auxiliá-lo no seu trabalho.

Assim, incluem-se em natureza as condições externas, como o espaço, a temperatura, a pressão atmosférica, o grau de humidade; as matérias, como os elementos do solo e os minerais do subsolo; e as forças,

como a força da água, a do vento, a da expansão dos gases.

Se repararmos bem, tudo isso que se engloba em natureza apresenta três características.

Em primeiro lugar, os elementos naturais são gratuitos. Com efeito, não foi preciso ao homem obtê-los com nenhum esforço; foram-lhe dados. Não teve o homem que produzir a terra, o carvão, o minério de ferro ou o ouro, nem que desencadear os ventos ou precipitar as águas das chuvas.

Não sucede o mesmo com os outros elementos da produção: o trabalho é esforço do homem, tem este de o despender; e o capital incorpora trabalho, tem de ser produzido com esforço do homem.

Mas, ao lado dessa vantagem da gratuidade, a natureza logo nos apresenta uma limitação: é fixa. É-o, pelo menos, para cada uma das gerações. Sem dúvida que o globo se encontra em permanente transformação; mas em transformação tão lenta que só se torna sensível quando vista pelo prisma do milénio.

Estão constantemente a criar-se minérios; tal criação, porém, é tão vagarosa que os minérios aparecem a cada geração como existentes em quantidade fixa. A natureza, portanto, é aquela que encontramos quando nascemos. Não se enriquece durante a nossa vida. Pelo contrário, o que pode é tornar-se mais pobre.

Em contraposição a esta fixidez da natureza, todos os dias assistimos ao aumento da população, isto é, ao aumento do número das pessoas que podem trabalhar.

Finalmente, a natureza é heterogénea. Oferece-nos a terra, mas a terra não tem a mesma fertilidade por toda a parte. Põe à nossa disposição os jazigos de minérios, mas eles não são igualmente ricos em todas as regiões. Dá-nos o calor, a chuva, a humidade, mas estes fenómenos variam com as zonas do globo.

Daí resultam grandes diferenças na aptidão natural dos países para a produção de bens. E essas diferenças explicam muito da riqueza e da pobreza que vão pelo mundo. Por exemplo, o facto de a Bélgica, sendo pequena de superfície, mas tendo um subsolo rico, abrigar um povo de nível de vida elevado, e o de Portugal, com uma superfície tripla, mas com subsolo pobre, ser país de nível de vida muito baixo.

d) O trabalho

1. espécies de trabalho
2. carácter penoso
3. curva do rendimento
4. deslocação sectorial dos trabalhadores

Trabalho é todo o esforço do homem destinado à produção.

Do ponto de vista económico, esse esforço pode revestir várias formas: pode ser trabalho de execução, que consiste em tarefas simples, geralmente realizadas sob direcção alheia: o caso dos operários, dos caixeiros, dos empregados subalternos; pode ser trabalho de administração ou direcção, que consiste na coordenação e orientação das actividades de outros trabalhadores: é o caso dos capatazes, contramestres, gerentes, administradores; e pode ser trabalho de invenção, que consiste em qualquer descoberta útil — descoberta de um bem, de nova propriedade de um bem, ou de processo mais adequado à sua produção — e que pertence geralmente a cientistas, mas que também é, por vezes, realizado por operários que, ao executarem as suas tarefas, descobrem métodos para as aperfeiçoar.

No entanto, quer de execução, direcção ou invenção, o trabalho é sempre um esforço e, sendo um esforço, é sempre desenvolvimento de energia, física ou psíquica, é sempre actividade.

Ora, os nossos órgãos precisam de estar activos... Se o trabalho é actividade, então, ele corresponde a uma necessidade, a uma exigência dos nossos órgãos. E tudo o que corresponde a exigência dos órgãos dá gosto, dá prazer. Logo, o trabalho é prazer.

Sem dúvida que é prazer o trabalho que se realiza por os órgãos precisarem de estar activos. Como é prazer, ainda, o trabalho do artista que se revê na sua obra; o trabalho de quem satisfaz um desejo de emulação; o trabalho de quem manda e tem glória de mandar...

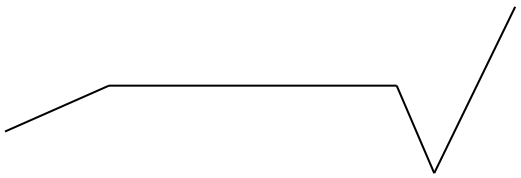
Contudo, essas centenas de milhões de pessoas que todos os dias trabalham pelo mundo fora nem se limitam a desenvolver o esforço exigido pelos seus órgãos, nem são artistas, nem trabalham por emulação, nem ocupam posições de mando. Muito comezinhamente, trabalham para viver, para ganhar o pão de cada dia.

Tanto a fadiga como o constrangimento que sofrem não lhes permite trabalharem com prazer. Daí que, na generalidade dos casos, o trabalho tenha carácter penoso.

Suporta-se a pena para obter um resultado, que é o rendimento do trabalho. E o rendimento pode medir-se em bens — é o rendimento real, ou medir-se em moeda — é o rendimento em valor ou monetário. Assim, se o trabalho de uma semana permite produzir 3 pares de sapatos, e se cada um se vende a 200$, dir-se-á que o rendimento real é de 3 pares, e de 600$ o rendimento em valor. Logo se vê que o rendimento em valor ou monetário depende do rendimento real e do preço da mercadoria.

Por sua vez, o rendimento real depende não só das qualidades do trabalhador (da sua habilidade, conhecimentos, zelo) como da duração do próprio trabalho. Observa-se, com efeito, que a quantidade de bens produzidos não se proporciona ao tempo: em 4 horas poderá obter-se, porventura, mais do dobro de bens que em duas, e em 12 horas menos do dobro que em 6.

É que há uma curva do rendimento do trabalho: começa por ser diminuto, na fase de adaptação; depois, o rendimento é grande e mantém-se constante, na fase em que se põe entusiasmo na tarefa; em seguida, o rendimento diminui, na fase do cansaço; por último, quando o trabalho tem uma duração limitada e o trabalhador a conhece, o rendimento aumenta, na fase do esforço final. Eis o andamento da curva:



Teve-se a experiência disto durante a guerra de 1914-18. Os países beligerantes, que precisavam de aumentar ràpidamente a sua produção de armamentos, julgaram que o conseguiam aumentando o dia de trabalho nas fábricas, que passou de 8 para 10 e 12 horas. Observou-se, então, que o rendimento total, em vez de subir, diminuía. Veja-se o que se passou nesta fábrica britânica de munições:

Semana de trabalho (horas)	Produção horária
66,7	106
62,8	122
56,5	139

A produção média por hora de trabalho era muito maior na semana de 56,5 horas do que na semana de 62,8; e muito maior nesta do que na semana de 66,7 horas.

Curioso é o que se tem observado em muitos países, e que foi posto em destaque por Colin Clark, economista australiano: os trabalhadores — isto é, a população activa — tendem a deslocar-se da agricultura para as outras indústrias e para os serviços.

Colin Clark distingue três sectores de actividade económica:

— sector primário, abrangendo a agricultura, a pesca e a caça;
— sector secundário, compreendendo as minas, a indústria transformadora e a produção de energia eléctrica[2];
— sector terciário, agrupando o comércio, os transportes e os serviços, tanto privados como públicos.

Nos Estados Unidos, a deslocação é nítida. Eis as respectivas percentagens da população activa, desde 1820 a 1930:

	Primário	Secundário	Terciário
1820…….	72,3	12,3	15,3
1850…….	64,8	17,6	17,6
1900…….	37,4	29	33,5
1930…….	22,5	31,7	45,8

Decerto que, entretanto, a população activa aumentou muito. Mas diminuiu, não só em termos relativos como absolutos, no sector primário. A agricultura estadunidense emprega hoje muito menos braços que há 50 ou 100 anos.

Cá na Metrópole está a verificar-se o fenómeno da diminuição em termos relativos, e não ainda em termos absolutos, da população activa do sector primário. Eis os números dos dois últimos censos, absolutos (em milhares de trabalhadores) e relativos (em percentagem):

[2] Autores subsequentes, como Fourastié, incluem as minas no sector primário.

	Primário	Secundário	Terciário	Ignorado
1940….	1.461	585	729	145
	50	20	25	5
1950….	1.569	782	839	6
	49,2	24,5	26,3	—

A explicação do fenómeno parece ser esta: o sector primário produz, em larga medida, bens que satisfazem necessidades alimentares, isto é, bens cujo consumo não se mostra susceptível de grande expansão. Ora, com o aumento do rendimento do trabalho agrícola, consequência do progresso técnico, esse sector tende a dispensar braços, que vão para o secundário e terciário juntamente com os novos trabalhadores resultantes do aumento da população.

Tal se verificou já nos Estados Unidos e em muitos outros países, e tal virá a verificar-se certamente entre nós onde, de 1940 a 1950, o aumento da população activa no sector primário já foi muito menor que no secundário e terciário.

O facto tem importância sob variados aspectos, dos quais agora interessa assinalar o seguinte: o rendimento do trabalho no sector primário é inferior ao rendimento do trabalho nos outros sectores. Veja-se a nossa capitação do produto (rendimento por cabeça, por trabalhador) nos diversos ramos de actividade do Continente, em 1954:

	Contos
Agricultura……..	9
Pesca……..	14,7
Minas……..	10
Indústrias transformadoras.....	21,6
Electricidade……..	72,3
Actividades terciárias…….	19,1

Os países, como o nosso, onde predomina o sector primário são países, pois, onde grande parte da população activa tira pequeno rendimento do seu trabalho — são países pobres, portanto.

e) O capital

1. desvios na produção de bens directos
2. alongamento do processo produtivo
3. condições da produção de bens capitais: aforro, voluntário ou forçado, e investimento
4. capital produtivo e capital lucrativo

O terceiro elemento da produção é, como já vimos, o capital.

A enxada, a charrua, a semente, são bens capitais. Ora estes bens destinam-se à produção de outros bens. Logo, são bens indirectos. Mas nem todos os bens indirectos são capitais. Pois aqueles bens são capitais não apenas por se destinarem à produção de outros bens, mas por provirem de produção anterior.

A terra, os elementos naturais, também são bens indirectos; todavia, não são bens capitais, visto não resultarem de produção nenhuma. Capital, portanto, é o bem indirecto produzido, ou o bem de produção produzido.

Ora, por que será que se produzem bens com o fim de se obterem outros bens?

É clássico este exemplo: o do selvagem, que tinha a sua cabana no mato e naturalmente precisava de água para beber. Ia à fonte sempre que sentia sede, colher a água na palma da mão, isto é, produzi-la.

O selvagem estava mais afeito a suportar as intempéries do que nós. No entanto, até para ele se tornava aborrecido ir à fonte várias vezes por dia, quer chovesse ou fizesse sol. Teve, então, uma ideia, uma grande ideia: arranjar um recipiente onde colhesse a água; trazê-lo cheio para a sua cabana; depois, servir-se da água assim transportada.

E, se bem o pensou, melhor o fez. Foi à floresta, cavou o tronco de uma árvore, fez um balde e encheu-o de água. E enquanto não gastou toda a que trouxe, não precisou de voltar à fonte. Desde modo, em vez de muitas caminhadas diárias, passou a fazer apenas uma. Mas essa sempre tinha que a fazer.

Lembrou-se, então, de transportar a fonte para sua casa. E, se bem o pensou, melhor o fez: foi de novo à floresta, cortou algumas árvores, cavou-lhes os troncos, colocou-os topo a topo, e eis que conseguiu uma espécie de aqueduto por onde a água corresse. E ela veio, de facto, cair junto à sua cabana.

Estamos aqui em presença de dois processos de produção de bens, neste caso de produção de água: o directo, que é o da linha recta — vai-se imediatamente produzir o bem: vai-se à fonte captar a água na palma da mão; e o indirecto, o da linha curva — vai-se- à floresta, obtém-se o balde e enche-se de água; volta-se à floresta, constrói-se o aqueduto e faz-se correr a água por ele.

Que são este balde e este aqueduto? Não são o esforço do homem em si mesmo, nem são a água que a natureza dá: são o resultado de uma aplicação do esforço do humano sobre os elementos da natureza. São, portanto, bens produzidos que se destinam a uma produção ulterior, são bens de produção produzidos, isto é, bens capitais.

São bens que aparecem de permeio entre a natureza e o homem, entre o selvagem, que tem sede, e a natureza, que é aqui a água. Para se obterem, tornou-se necessário fazer um desvio na produção do bem directo — a água. Com efeito, em vez de se seguir simplesmente o caminho para a fonte, foi-se à floresta e, depois de construído o balde ou o aqueduto, é que se colheu a água.

Daí o podermos concluir que os bens capitais resultam de desvios introduzidos na produção de bens directos,

Mas, para quê tudo isto? Pura e simplesmente, para aumentar o rendimento do esforço humano, do trabalho.

Com um certo trabalho — o esforço de ir à fonte — o selvagem conseguia obter, suponhamos, 1 decilitro de água na palma da mão. Agora, que já tem o balde, consegue com o mesmo esforço muitas dezenas de decilitros de água. Agora, que já construiu o aqueduto, consegue milhares de decilitros.

Este é um dos aspectos do processo indirecto de produção: aumento do rendimento do trabalho. Aumento do rendimento, mas à custa do alongamento do processo produtivo.

Na verdade o selvagem precisava de 15 minutos, por exemplo, para se dirigir da sua palhota até a fonte. Teve, depois, que gastar um dia para fazer o balde e semanas para construir o aqueduto. O processo produtivo alongou-se, portanto.

Mas alongou-se, se tomarmos isoladamente o tempo da produção, se não pusermos o tempo gasto em confronto com o resultado obtido. Sim, se nos limitarmos a observar que, para produzir água, o selvagem

gastava primitivamente um quarto de hora, e teve depois que despender um dia para fazer o balde, e várias semanas para construir o aqueduto.

Já não se alongou, porém, se confrontarmos o tempo gasto na produção com a quantidade obtida de água.Com efeito, se a produção de 1 decilitro exigia de início 15 minutos, posteriormente, se com o balde se obtinham centenas e com o aqueduto milhares de decilitros, a produção de cada um passou a exigir muito menos tempo, não obstante o dia que a feitura do balde requereu e as semanas que foram precisas para a construção do aqueduto. Conclui-se, pois, que — tendo-se alongado o processo produtivo da água — não se alongou, mas diminuiu, o processo produtivo de cada unidade, isto é, de cada decilitro.

Que foi preciso, porém, para que o selvagem conseguisse produzir os bens capitais, neste caso o balde e o aqueduto?

Enquanto fazia um e outro, claramente que teve de viver. E não se vive sem o consumo de bens directos. Pelo menos, sem o consumo de alimentos.

E o selvagem precisou de se alimentar naquele dia em que andou pela floresta a cavar o balde, ou durante as semanas em que lá abriu as caleiras que lhe deram o aqueduto. Para tanto, teve de constituir uma reserva de alimentos, isto é, teve de renunciar ao consumo de parte dos alimentos que produzira — peças de caça ou peixes. Ora, os bens a cujo consumo imediato se renuncia, que se reservam para consumo ulterior, são bens poupados, bens economizados, bens aforrados.

E eis aqui uma condição necessária para a produção de bens capitais: o aforro de bens directos.

Mas não basta. Sim, não bastou ao selvagem pôr de lado algumas peças de caça para que o balde e o aqueduto aparecessem feitos. Foi necessário que destinasse esse aforro à produção de um e outro. Ora, a aplicação do aforro à produção de bens capitais constitui o investimento.

Eis as duas condições necessárias para a produção de capitais: o aforro e o investimento.

Não se julgue que o exemplo do selvagem tem uma validade explicativa limitada no tempo. Pois, o que se passou com ele para produzir o balde, é ainda o que hoje fundamentalmente se passa para produzir a máquina. Apenas, enquanto o selvagem fez um aforro de peças de caça e, portanto, um aforro real, hoje faz-se geralmente o aforro de dinheiro, isto é, um aforro monetário.

Como o preço é o valor dos bens expresso em moeda, as centenas ou milhares de escudos que cada um tem ou recebe servem para se adquirirem bens, representando, portanto, poder de compra em bens directos. Se não se gastam, ou na medida em que não se gastam, renuncia-se ao consumo de bens directos e aforra-se, consequentemente.

Todavia, o aforro pode ser voluntário ou forçado.

O aforro voluntário explica-se por uma simples comparação de utilidades. Suponhamos que um empregado ganha 6 contos por mês, e que atribui a cada conto, aplicado na satisfação de necessidades presentes (a) e na de necessidades futuras (b), as seguintes utilidades:

	a	b
I	12	3
II	11	4
III	10	5
IV	9	6
V	8	7
VI	7	8

Pelo princípio da igualação das utilidades marginais, o nosso empregado vai destinar, em cada mês, 5 contos à satisfação de necessidades presentes, e 1 conto à satisfação de necessidades futuras. Este conto, renuncia ele a gastá-lo imediatamente na compra de bens directos, reserva-o para o gastar mais tarde — representa, portanto, renúncia ao consumo de bens directos: é aforro, e aforro que se quis fazer, é aforro voluntário.

Às vezes, porém, pode ser-se obrigado a aforrar. E isso dá-se, sobretudo, em três casos:

— na constituição das reservas das sociedades. Se a assembleia geral de uma sociedade anónima, por exemplo, resolve por maioria não distribuir em dividendos a totalidade dos lucros, levando parte deles a reservas — os sócios que fiquem em minoria, isto é, que discordem da constituição de reservas ou do aumento das reservas existentes, têm de renunciar a uma parte dos lucros e são obrigados, portanto, a aforrá-los através da sociedade;

— no pagamento de impostos. O Estado organiza serviços públicos, faz despesas, e cobre a maior parte dessas despesas com tributos que exige aos cidadãos. Os contribuintes têm de re-

nunciar, portanto, à utilização do rendimento que entregam ao Estado a título de impostos: eis o aforro;

— no processo de inflação. Se aumenta M (quantidade de moeda existente) — e M pode aumentar, como depois se verá, ou por facto do Estado, emitindo ou provocando a emissão de notas, ou por facto dos bancos, concedendo créditos — pode aumentar a quantidade de moeda em circulação (MV) e, daí, o nível geral dos preços (P). A esta subida do nível geral dos preços chama-se inflação.

Mas a subida do nível geral dos preços não é a subida de todos os preços: é a subida da média dos preços. Ora, há preços que não sobem, e os que sobem não sobem todos em igual proporção. Por conseguinte, os vendedores das mercadorias cujos preços não se elevam continuam a receber o mesmo rendimento, e vêem-se obrigados, portanto, a diminuir a sua procura das mercadorias cujos preços se elevaram. Têm de renunciar a uma parte do consumo que faziam, e os bens que deixam de consumir constituem aforro.

Eis como se explica o aforro forçado. Mas qualquer aforro, tanto forçado como voluntário, pode ser posto de lado, como reserva de bens, para eventual utilização futura, ou pode ser empregado pelo próprio aforrador, ou por outrem a quem é cedido, na produção de bens capitais.

Temos, assim, os dois destinos do aforro: entesouramento, que é a conservação do dinheiro em saldo líquido, não dispêndio do dinheiro poupado na compra de bens directos; investimento, que é a utilização do dinheiro poupado na compra de bens directos pelos que produzem bens capitais.

Exemplo: quenquer aforra 1.000 contos. Se se limita a metê-los num cofre, como reserva para a satisfação de necessidades futuras, temos entesouramento; mas se os emprega numa fábrica de máquinas, a pagar salários aos trabalhadores que as produzem (isto é, a dar dinheiro aos trabalhadores que produzem as máquinas para eles adquirirem alimentos, vestuário, etc. — bens directos, portanto), temos investimento.

Como se vê, sempre é certo que as coisas se passam hoje, fundamentalmente, como no tempo do selvagem. Hoje como então, as pessoas que fazem baldes, aquedutos ou máquinas precisam de viver enquanto os produzem precisam, pois, de consumir bens directos. Para tanto, é necessário que eles próprios ou outros não tenham consumido todos os

bens directos que produziram, tenham poupado uma parte (eis o aforro), e que esse aforro seja por eles destinado ao fabrico dos bens capitais (eis o investimento).

Estes bens capitais, este capital, é o capital elemento da produção, o capital produtivo.

Mas a palavra capital é susceptível de outros sentidos. Assim, por capital também se entende o bem que dá ao seu possuidor rendimento sem trabalho: é o capital lucrativo.

Seja qual for o sistema económico — capitalista ou socialista —, sempre o balde, o aqueduto, a máquina ou o edifício da fábrica hão-de ser bens de produção produzidos e, portanto, bens capitais produtivos; e sempre o carvão ou o ferro do subsolo hão-de ser bens de produção não produzidos e, portanto, bens naturais.

Mas, se o subsolo estiver individualmente apropriado, e se os seus donos conseguirem obter dele um rendimento sem trabalho, cedendo, por exemplo, a exploração mediante uma renda, teremos a natureza, que nunca é capital produtivo, a ser capital lucrativo. Da mesma forma o dinheiro, que não é bem de produção produzido, pode ser capital lucrativo se dado a juros.

Sucede que todos os capitais produtivos, quando individualmente apropriados, podem ser capitais lucrativos, pois todos eles podem ser cedidos mediante remuneração. Mas, como se vê, também podem ser capitais lucrativos bens que nunca são capitais produtivos: os elementos naturais e o dinheiro.

13. ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO E REPARTIÇÃO DO PRODUTO

a) O produtor autónomo e a empresa

A produção exige o concurso dos três elementos: natureza, trabalho e capital. É, pois, necessário reuni-los.

Ora, a reunião dos elementos produtivos pode ser feita por quem seja dono de todos eles. É o caso do agricultor que lavra, semeia e rega os campos de que é proprietário, que adquire as sementes, os adubos e as alfaias agrícolas com o seu dinheiro e que, finalmente, utiliza no amanho das terras apenas o próprio trabalho e o das pessoas da família.

Como é o caso do sapateiro da aldeia, que trabalha na sua casa, que utiliza instrumentos e manufactura materiais adquiridos com o seu dinheiro, e que tem a ajudá-lo ùnicamente pessoas da família.

Em qualquer destes casos, o organizador da produção é dono de todos os elementos: dono da natureza (a terra que o lavrador agricultа e o solo sobre que assenta a oficina do sapateiro); dono do capital (as sementes, os adubos e as alfaias; o couro e a sovela — que um e outro adquiriram com o seu dinheiro), dono do trabalho (o esforço próprio e o de pessoas da própria família). Estamos, assim, em face de um produtor que, sendo dono de todos os elementos, não depende de ninguém: é um produtor autónomo, portanto.

Mas a produção também pode ser organizada — e é o que hoje sucede geralmente — por quem não seja dono de todos os elementos produtivos.

Consideremos esta fábrica. Quem a montou teve porventura que arrendar o terreno sobre que foi construída; se o terreno era seu, como provavelmente seria, teve porventura que pedir emprestado o dinheiro com que edificou a fábrica, comprou máquinas, fez as instalações, adquiriu matérias-primas; se o dinheiro era todo seu, teve com certeza que assalariar trabalhadores.

Estamos, como se vê, perante um produtor que já não é dono de todos os elementos produtivos, que, até, em casos extremos, concebíveis apenas no domínio das hipóteses, poderá nem sequer ser dono de nenhum deles. Já não é um produtor autónomo, a sua produção já depende do concurso de elementos alheios. Temos a empresa, e a quem toma a iniciativa de reunir elementos produtivos que não são todos seus chama-se, por isso mesmo, empresário.

Na generalidade dos casos, o empresário é, pelo menos, dono da parte do dinheiro com que adquire bens capitais.

b) A repartição: renda, salário, juro e lucro

Organizou-se a produção, e depois obtiveram-se os bens (serviços ou produtos) que se pretendiam. Há agora que atribuir ou distribuir o resultado.

Que atribuir, no caso do produtor autónomo?. Quanto a ele, na verdade, nunca se pode pôr um problema de distribuição. É dono dos ele-

mentos naturais; é dono do dinheiro com que adquiriu bens capitais; é dono do trabalho, pois é dele e de pessoas da família o esforço aplicado à produção. Ora, sendo ele dono de todos os elementos, o natural é que seja também seu todo o resultado.

Mas não é este o caso do empresário, que teve de pedir o concurso alheio e o concurso alheio há-de ser pago, retribuído. E como este concurso foi pedido para realizar determinada produção, lògicamente que há-de ser pago, ou há-de pretender pagar-se, com o resultado da mesma produção.

O empresário tem, pois, que entregar uma parte do resultado da produção ao dono dos elementos naturais; e entrega-a sob a forma da renda que lhe paga. A renda é, pois, o preço da utilização da natureza.

Tem de entregar outra parte aos donos do trabalho, isto é, aos operários, empregados, administradores; e entrega-a sob a forma do salário que lhes paga. O salário é, pois, o preço da utilização da força de trabalho.

Finalmente, tem ainda de entregar outra parte aos donos do dinheiro com que adquiriu as máquinas, com que fez a instalação da fábrica, com que comprou as matérias-primas; e entrega-a sob a forma do juro que lhes paga. O juro é, pois, o preço da utilização do dinheiro investido em bens capitais[3].

Eis como se faz a distribuição do resultado — do produto obtido — pela empresa.

A renda, o salário e o juro aparecem-nos, assim, como preços dos elementos produtivos: a renda, como preço da natureza; o salário, como preço do trabalho; o juro, como preço do capital, ou melhor, do dinheiro investido em bens capitais.

Vistos por outro lado, porém, esses preços aparecem-nos como rendimentos das pessoas que fornecem os bens produtivos ao empresário: a renda, como rendimento do proprietário dos elementos naturais; o salário, como rendimento do trabalhador; o juro, como rendimento do capitalista.

Pode acontecer, e assim acontecerá muitas vezes, que, depois de pagas as rendas, os salários e os juros, ainda sobeje alguma coisa. Ora, se houver diferença, para mais, entre o que se pagou e o que se produziu, tal diferença ou excedente caberá à empresa: é o lucro.

---

[3] Este é o juro categoria da repartição. Mas a verdade é que todo o empréstimo vence juro, quer o seu produto se destine a consumo, ao pagamento de salários ou à compra de bens capitais. Daí que o juro tenha de definir-se, em geral, como o preço da utilização do dinheiro.

Lucro é, pois, o rendimento do empresário. Diversamente, porém, dos outros rendimentos, não é ao mesmo tempo um preço, visto o empreendimento não constituir um quarto elemento da produção. Decerto que o empresário pode trabalhar, organizando e administrando a empresa, mas a esse título cabe-lhe um salário; como pode ministrar-lhe dinheiro, mas a esse título pertence-lhe um juro.

Todo o produto se distribui, portanto, em rendas, salários, juros e, eventualmente, lucros. Todavia, a fonte de onde esses rendimentos provêm não é a mesma: pois, enquanto os salários remuneram trabalho e, consequentemente, esforço dos próprios que os recebem, as rendas, os juros e os lucros não remuneram esforço nenhum, resultando do facto de se ser proprietário de elementos naturais, de dinheiro ou de empresas.

c) Finalidades da produção

1. produtor autónomo: satisfação das suas necessidades de consumo
2. empresa: obtenção de lucros
3. Estado: satisfação das necessidades dos consumidores

O produtor autónomo é dono de todos os elementos da produção. Mas, justamente por isso, tem de ser um produtor pequeno.

Pode, na verdade, ser muito rico, ter grandes superfícies de terreno ou avultadas somas de dinheiro. Mas, ainda que tal suceda, ainda que disponha não só de muitos elementos naturais como de dinheiro que lhe permita adquirir muitas máquinas e matérias-primas, há-de, pela própria força das coisas, dispor de pouco trabalho. Pois, se o seu trabalho é apenas o que pode ser fornecido por ele próprio e pelos componentes da família, mesmo que esta seja bastante numerosa o esforço de todos tem de ser necessàriamente muito limitado, muito reduzido. Daí que o produtor autónomo nos apareça sempre como um produtor em escala diminuta.

Daí, também, que ele tenha de contentar-se com pouco, que geralmente a nada mais ambicione do que à satisfação das suas necessidades de consumo, e, até, das suas necessidades elementares.

Mas já não sucede, ou não tem que suceder, o mesmo com o empresário. Pois, se não é rico, pode pedir dinheiro emprestado; se não tem

terras, pode tomá-las de arrendamento; se reconhece que a sua força de trabalho e a da família são escassas, pode assalariar operários.

E porque é, ou pelo menos tem a possibilidade de vir a ser, um produtor em grande escala, os seus horizontes são largos, vastas as suas aspirações; quer mais, muito mais, do que o produtor autónomo.

Já não se contenta com ganhar apenas o suficiente para satisfazer as necessidades de consumo, com manter uma vida modesta. Pretende alcançar lucros que lhe permitam desenvolver a fábrica, ultrapassar os outros empresários, assegurar uma existência confortável, a si e aos seus, adquirir prestígio e predomínio no meio social.

A finalidade do empresário é outra, portanto: é a de obter lucros.

Mas o Estado também é produtor. Assim, entre nós, produz madeiras nas florestas nacionais; produz armamentos nas fábricas de material de guerra; produz serviços públicos, como os do exército, da administração da justiça, do ensino.

Ora, o Estado não se propõe, nem pode propor-se, satisfazer as suas necessidades de consumo, pois o Estado não tem necessidades, não precisa de se alimentar, de se vestir, de se alojar. E o Estado também não se propõe, na maioria dos casos, obter lucros. Os serviços públicos são geralmente explorados com prejuízo e, até, por vezes, com prejuízo total. Veja-se o que sucede com o ensino: a instrução primária é gratuita; a instrução secundária e superior é prestada mediante uma remuneração (as propinas pagas pelos estudantes) muito inferior às despesas dos liceus, das escolas técnicas e das universidades.

Qual é, nestes casos, a finalidade do Estado? Não é, como se vê, nem a do produtor autónomo nem a da empresa. É outra, com efeito: é a de satisfazer as necessidades dos cidadãos.

É a de satisfazer as necessidades dos que querem instruir-se (escolas), dos que querem definidos os seus direitos (tribunais), dos que querem defendido o seu país (exército), dos que querem assegurada a ordem (polícia), etc.

Temos, pois, uma terceira finalidade da produção: a satisfação das necessidades dos consumidores.

14. O CIRCUITO ECONÓMICO

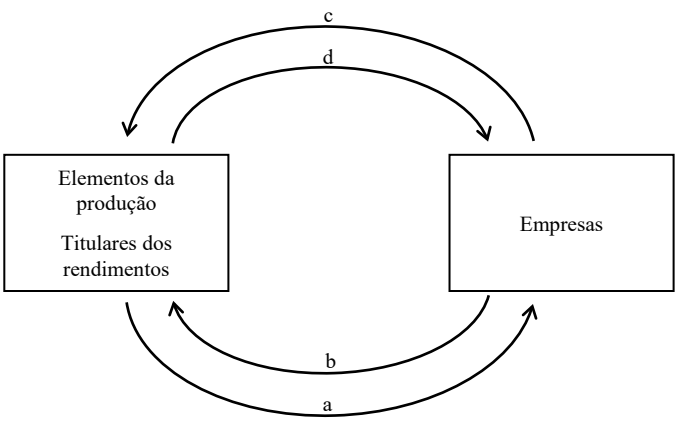
a) As duas circulações; a dos bens e a da moeda

Agora, que sabemos como se organiza a produção e reparte o produto, já podemos compreender o circuito económico.

Na época actual, a produção é geralmente organizada em empresas. Ora, as empresas, por um lado, reúnem os elementos produtivos, arrendando terras, assalariando trabalhadores, obtendo empréstimos para investimento em bens capitais; com esses elementos, produzem as mercadorias; as mercadorias são vendidas. Por outro lado, as empresas pagam as rendas aos proprietários, os salários aos trabalhadores, os juros aos capitalistas; recebem o produto da venda das mercadorias e, se há excedente, atribuem-no ao empresário como lucro seu.

Temos aqui, como se vê, duas circulações; a dos bens, que é a circulação dos elementos produtivos das mãos dos seus donos para as empresas, e a das mercadorias, das mãos das empresas para os compradores; a da moeda, que é a circulação do dinheiro das mãos das empresas para os titulares dos rendimentos, que são os donos dos elementos produtivos e o empresário, e das mãos dos compradores para as empresas.

Dá-se o caso de os compradores das mercadorias serem os próprios titulares dos rendimentos. De modo que as circulações, embora em sentido oposto, dos bens e da moeda correm paralelamente. É o que se mostra com toda a clareza através deste esquema:



A seta a representa os elementos da produção; a seta b, os rendimentos que seus donos recebem, mais os lucros dos empresários; a seta c representa as mercadorias; a seta d, finalmente, os preços por que são vendidas.

Como se vê, as setas inferiores representam a compra dos elementos produtivos: enquanto estes circulam dos seus donos para as empresas, a moeda paga pela respectiva utilização, mais os lucros dos empresários, circulam em sentido oposto. As setas superiores representam a compra das mercadorias: enquanto estas circulam das empresas para os titulares dos rendimentos, a moeda paga pela sua aquisição circula em sentido contrário.

Ora, é ao conjunto destas duas circulações, fluxos ou correntes — a dos bens (a, c) e a da moeda (b, d) — que se chama o circuito económico.

b) A repartição antecipada

Surge, todavia, um problema. Dissemos que os titulares dos rendimentos compram as mercadorias com as rendas, salários, juros e lucros que lhes são distribuídos pelas empresas. Mas, como é isso possível, como é possível às empresas distribuírem rendimentos antes de terem vendido as mercadorias?

No entanto, é o que acontece quase sempre em relação aos salários, que representam mais de metade do total dos rendimentos: os trabalhadores, com efeito, são pagos ao dia, à semana e ao mês, e o fabrico e a venda das mercadorias, quando não demoram mais de um mês, demoram mais de um dia e, até, de uma semana; e é o que acontece por vezes em relação aos próprios juros e rendas, ao menos sempre que são pagos no início e não no termo dos respectivos contratos de empréstimo e arrendamento.

Como é isso possível?

Tudo se explica perfeitamente se nos lembrarmos que os rendimentos distribuídos não têm de ser gastos na sua totalidade; podem ser entesourados. Ora, se quenquer entesoura uma parte do rendimento, pode desentesourá-la mais tarde, utilizando-a em pagamento de salários, juros e rendas na sua empresa antes de vendidas as mercadorias que fabrique; como pode pô-la, mediante empréstimo, à disposição de outrem que a desentesoure nos mesmos termos.

Aliás — e isso compreender-se-á depois —, não é apenas o desentesouramento, mas ainda a criação de moeda, que permite antecipar a distribuição dos rendimentos.

c) Equilíbrio ou desequilíbrio entre o fluxo dos rendimentos e o das despesas

Simplesmente, se o desentesouramento e a criação de moeda podem servir para antecipar a distribuição dos rendimentos, também o podem para comprar as mercadorias fabricadas pelas empresas. Sim, os trabalhadores não têm de limitar-se a utilizar em cada dia, semana ou mês o salário que receberam no dia, semana ou mês anterior. Se em qualquer desses períodos entesouraram uma parte do salário recebido, poderão mais tarde — passados dias, semanas ou meses — desentesourá-la, adquirindo quaisquer mercadorias. Daí que sejam concebíveis estas situações típicas:

— os rendimentos distribuídos aos elementos da produção, e só eles, são integralmente gastos na compra das mercadorias fabricadas. Nessa altura, as empresas recebem, no seu conjunto, tanto quanto pagam, aos elementos produtivos. Há equilíbrios pois, entre o fluxo dos rendimentos (seta b) e o fluxo das despesas (seta d);

— são gastos na compra das mercadorias fabrica das não só todos os rendimentos distribuídos aos elementos da produção, mas ainda rendimentos desentesourados. Nessa altura, as empresas recebem, no seu conjunto, mais do que pagam aos elementos produtivos. O fluxo das despesas excede, pois, o fluxo dos rendimentos. A diferença é lucro;

— finalmente, os rendimentos distribuídos aos elementos da produção não são integralmente gastos na compra das mercadorias fabricadas. Nessa altura, as empresas recebem, no seu conjunto, menos do que pagam aos elementos produtivos. O fluxo dos rendimentos excede, pois, o fluxo das despesas. A diferença é perda ou prejuízo.

São três situações, como se vê, macro-económicas, que podem não coincidir com as situações individuais, isto é, com a situação de cada empresa. Assim, no primeiro caso, haverá empresas que recebem mais do que pagam, e têm lucros, e outras que recebem menos do que pagam, e sofrem perdas, compensando-se os ganhos daquelas com os prejuízos destas. E no segundo e no terceiro haverá algumas empresas que, respectivamente, perdem e lucram.

§ 4º OS SISTEMAS ECONÓMICOS

15. ESTRUTURAS E SISTEMAS

a) Conjunturas e estruturas

1. estruturas económicas pròpriamente ditas
2. estruturas de enquadramento

A vida económica é feita de relações de troca. Mas essas relações estabelecem-se, em cada época e lugar, dentro de determinados enquadramentos e constituem partes heterogéneas de determinados conjuntos.

Assim, neste momento e cá no nosso país, a actividade dos que fabricam, vendem e compram mercadorias tem de sofrer as limitações postas pelo meio físico (o solo e o subsolo, por exemplo, que propiciam ou negam as matérias-primas orgânicas e inorgânicas necessárias à fabricação dos produtos e, quando as negam, obrigam a importá-las do exterior); tem de desenvolver-se dentro de certo meio institucional (por exemplo, as instituições jurídicas, como o regime da propriedade, o dos contratos, o da prestação do trabalho); tem de operar dentro do meio social existente — um meio constituído por vários grupos e classes com interesses divergentes ou contrastantes; tem de sujeitar-se ao ambiente mental da época, aos móbeis que predominam nos compradores e vendedores.

Esses, os quadros dentro dos quais a actividade económica se exerce. Mas a actividade de cada industrial, a sua empresa, é parte de um todo, a indústria a que pertence, constituído pelas várias empresas que produzem a mesma mercadoria. Por sua vez, essa indústria é parte de outro todo, o conjunto das indústrias transformadoras, por exemplo o qual é ainda parte de um todo mais vasto, o conjunto das actividades secundárias, na classificação de Colin Clark; o qual, finalmente, é parte do conjunto das actividades económicas do país. Ora, há determinada proporção, em cada momento, entre a parte, cada uma das partes, e o seu todo. Daí que a vida económica não só se exerça dentro de certos quadros como ainda se concretize em certas proporções.

Desses elementos — os quadros e as proporções — há alguns que variam ràpidamente, outros que só variam com lentidão. De modo que, se pretendermos analisar a vida económica durante determinado período, encontramos elementos que se modificam ao longo do tempo considerado, e elementos que se mantém os mesmos, ou pràticamente os mesmos, desde o princípio ao fim.

Os primeiros, os que variam durante o período, chamam-se elementos conjunturais, constituindo, portanto, a conjuntura; os últimos, que se conservam inalteráveis, chamam-se elementos estruturais, pertencendo, portanto, à estrutura.

Estrutura económica é, assim, um conjunto de elementos (quadros ou proporções) que se mantém estáveis, ou relativamente estáveis, durante determinado período.

Por exemplo: no decurso do ano que passou, os preços dos tecidos entre nós foram elementos conjunturais, uma vez que puderam variar livremente, e de facto variaram, ao sabor da oferta e da procura; mas os preços do açúcar e do azeite foram elementos estruturais, uma vez que estavam fixados, isto é, que havia tabelamento dessas mercadorias.

Há muitas estruturas económicas; ou melhor, a estrutura de toda uma economia subdivide-se em tantas estruturas quantas as proporções entre os seus variados elementos e quantos os quadros que a emolduram. Podem, no entanto, distinguir-se dois tipos fundamentais de estruturas:

a) as estruturas económicas pròpriamente ditas, que são as estruturas da produção, da repartição, da troca e do consumo, e que se exprimem através das proporções entre os elementos que as formam. Por exemplo:

— estrutura das actividades produtivas: proporção da agricultura, da indústria, do comércio, dos transportes, dos serviços;
— estrutura da distribuição do rendimento: parte dos salários, dos juros, das rendas e dos lucros no rendimento nacional, no de qualquer indústria ou de qualquer empresa;
— estrutura do comércio internacional: participação das matérias-primas, dos semi-produtos, dos bens acabados de produção e de consumo, nas importações e nas exportações. Etc.

b) as estruturas de enquadramento, que são as que circundam a actividade económica, constituindo o ambiente dentro do qual ela se exerce. Por exemplo:

— estrutura física ou geográfica: os dados naturais — terra, clima, etc.;
— estrutura institucional: os dados políticos e jurídicos — sistema de governo, regime dos bens, (propriedade privada ou colectiva, contratos), regime das pessoas (liberdade ou não da escolha de profissão, liberdade ou regulamentação do seu exercício);
— estrutura psicológica ou mental: os dados de facto sobre as finalidades dominantes — obtenção de lucros, satisfação de necessidades. Etc.

c) Sistemas económicos — classificação:

1. critérios históricos: actividade dominante; instrumento de troca; âmbito territorial; espírito, forma e substância
2. critérios económicos — os tipos de organização

Ora, são as estruturas que caracterizam ou definem o sistema económico. Pois este é um conjunto de estruturas ligadas estàvelmente entre si. E como as várias estruturas só podem coexistir duradouramente quando sejam, compatíveis ou harmónicas, daí o poder dizer-se que o sistema é um conjunto coerente de estruturas.

Ora, nem há hoje em todos os países o mesmo ou idêntico sistema económico, nem cada país teve sempre o sistema que tem hoje. Através dos tempos, na verdade, assiste-se à substituição dos sistemas.

O que, aliás, bem se compreende. É que as estruturas componentes de qualquer sistema variam, embora com lentidão. Mas não variam com ritmo igual — umas modificam-se mais devagar do que outras —, nem sempre no mesmo sentido. Vão-se criando, portanto, desajustamentos, distorções, divergências entre as diversas estruturas — divergências que se acentuam a ponto de se tomarem verdadeiras incompatibilidades. Quando isso se dá, quando as estruturas se tornam incompatíveis, é claro que o sistema não pode subsistir por longo tempo. Têm de se ajustar às estruturas que o extravasaram aquelas que pouco ou nada evoluíram. Surge, assim, outro sistema.

Mas surge, quando? Qual é ou quais são as estruturas cuja alteração anuncia a substituição do próprio sistema, a passagem de um sistema a outro?

É todo o problema da classificação dos sistemas económicos. E essa classificação tem sido feita, ou com base em critérios históricos, isto é, numa sucessão regular dos sistemas, que se teria verificado ao longo dos séculos, ou com base em critérios puramente económicos, nomeadamente em tipos de organização.

Quanto aos critérios históricos, são estes os principais:

Actividade dominante. É o critério de Frederico List, economista alemão de meados do século XIX. Segundo ele, a vida económica desenvolver-se-ia em quatro fases: pastorícia; agricultura; agricultura e indústria; agricultura, indústria e comércio. Este último sistema seria o da nação normal, para que tenderiam as economias de todos os povos.

Instrumento de troca. Outro economista alemão, Hildebrandt, classifica os sistemas económicos em ordem aos sucessivos instrumentos de troca.

Na verdade, a troca pode ser directa: produtos por produtos — o tinteiro pelo livro, por exemplo; pode ser monetária: produtos por moeda e moeda por produtos — o tinteiro pela moeda e a moeda pelo livro; pode ainda ser creditícia: dá-se o tinteiro no presente e recebe-se a moeda — o preço do tinteiro — no futuro. O crédito consiste, precisamente, na troca de bens presentes por bens futuros.

Ora, primitivamente trocavam-se os produtos por produtos: foi a época da economia natural. Daí passou a humanidade à fase da economia monetária, em que a moeda se generalizou como intermediária nas trocas. Finalmente, começou a recorrer-se também à venda a crédito e ao empréstimo de dinheiro, os quais, adquirindo excepcional importância, deram lugar ao sistema da economia creditícia.

Âmbito territorial. Para outro economista alemão, Bücher, o que distingue os sucessivos sistemas é o âmbito territorial.

Nos primórdios da humanidade, a vida económica circunscrevia-se à família: depois, foi-se alargando e passou a abranger a tribo, que compreendia várias famílias; da tribo, passou a abarcar um território ainda mais vasto: o domínio senhorial e feudal. Em qualquer dos casos, contudo, está-se em presença de uma economia de âmbito territorial bastante restrito, e ordenada à satisfação das necessidades do chefe, seus familiares e dependentes: é a economia doméstica. Em seguida, forma-

ram-se as cidades, com as suas indústrias, que trocavam os produtos manufacturados pelos géneros agrícolas produzidos nas terras vizinhas: eis a economia urbana. Depois, os núcleos económicos urbanos passaram a entrar em contacto uns com os outros, a permutar os seus artigos: formou-se a economia nacional. Finalmente, acrescentou Schmoller, as próprias comunidades nacionais entraram em relações de troca umas com as outras: tivemos a economia mundial

Espírito, forma e substância. Para Werner Sombart, ainda economista alemão, os vários sistemas económicos diferençam-se por três elementos: o seu espírito, isto é, o móbil, a finalidade predominante da actividade produtiva; a sua forma, isto é, os elementos institucionais e sociais que constituem os quadros dentro de que as relações económicas se estabelecem; a sua substância, isto é, os processos materiais de produzir os bens, a técnica.

Com base nestes três elementos, Sombart distingue: economia fechada, economia artesana e economia capitalista. Veremos depois os seus respectivos caracteres.

Mas a classificação dos sistemas também tem sido feita com critérios puramente económicos, por Autores que abstraem da sucessão histórica ou negam, até, a existência de uma sucessão regular. Entre esses critérios avulta o de Eücken, também economista alemão, que pretendeu definir as formas puras, não contingentes, de sistemas, os tipos abstractos de organização económica, a que se podem reconduzir os sistemas ou as organizações concretas.

Eücken desenvolve assim o seu pensamento:

Em todas as épocas e lugares os homens lutam contra a escassez dos bens através da produção. Mas, para produzir, é preciso primeiro traçar-se o plano da actividade que se vai exercer, isto é, dos processos que se vão empregar, das proporções em que vão combinar-se os elementos produtivos, das quantidades de bens que se vão obter, etc.

Ora, são concebíveis dois tipos de organização: aquele, em que é uma autoridade central que giza todos os planos e os impõe aos indivíduos; aqueloutro, em que os indivíduos traçam autonòmamente os seus planos, entrando em concorrência entre si. No primeiro caso, temos a economia dirigida do centro, ou centralizada; no segundo, a economia dirigida da periferia ou descentralizada.

Esses tipos de organização não se encontram na sua forma pura. Mas, ou as economias concretas se podem dizer quase inteiramente dirigidas do centro ou dirigidas da periferia, ou nelas se combinam as duas direcções com predomínio de uma ou de outra em todos ou em cada um dos seus sectores.

Ora, consoante o tipo de organização, assim será diferente o funcionamento da economia: se ela é descentralizada, as actividades dos indivíduos interligam-se através de trocas e de preços livremente estabelecidos; se é centralizada, as actividades dos indivíduos são interligadas pela Autoridade Central, hoje pelo Estado, que determina os objectivos a prosseguir, os meios a empregar, os preços a estabelecer.

c) Apreciação

Não há dúvida de que a noção de tipo de organização tem a vantagem de permitir o enquadramento de qualquer realidade concreta, de qualquer economia presente ou passada, no seu ou nos seus tipos, isto é, na teoria do seu funcionamento. Conhecidos os factos, apurado, por exemplo, que determinada economia é dirigida por planos individuais, imediatamente se conclui que é uma economia descentralizada e que, portanto, a sua teoria, a teoria do seu funcionamento, é a que foi feita para esse tipo de organização.

Simplesmente, o mesmo tipo de organização é compatível com estruturas e conjuntos de estruturas económicas e de enquadramento muito diversos. Assim, a economia do senhorio feudal era centralizada; mas também o era a economia da Alemanha nacional-socialista e o é a economia da União Soviética. Falta explicar, pois, por que é que em épocas tão diferentes e em circunstâncias tão diversas foi idêntico o tipo de organização. E isso só poderá compreender-se à luz da história económica, isto é, através da história dos sistemas.

Decerto que não tem havido uma sucessão perfeitamente regular dos sistemas. Mas o facto é que as economias dos povos europeus atravessaram, depois das invasões dos bárbaros, fundamentalmente a mesma série de estádios. E, segundo bem parece, foi sobretudo a incompatibilidade entre as estruturas pròpriamente económicas e as estruturas jurídicas que levou à substituição dos vários sistemas. Isto é: foi a

inadaptação, a certa altura, das estruturas jurídicas ao desenvolvimento das estruturas económicas que forçou aquelas a modificarem-se, a ajustarem-se, originando um novo sistema.

Sendo assim, a classificação dos sistemas económicos tem de basear-se principalmente nas suas estruturas jurídicas. Não são de aceitar, portanto, os critérios da actividade dominante, do instrumento de troca e do âmbito territorial, pois todos eles dão primazia a elementos das estruturas económicas pròpriamente ditas.

Já não sucede o mesmo com o critério de Sombart, que — definindo os sistemas pelo espírito, forma e substância — inclui, na forma, as estruturas institucionais, que abrangem as jurídicas. Por isso é que o preferimos.

Vamos estudar, pois, os sistemas da economia fechada, artesana e capitalista, caracterizando-os no respeitante à produção, troca, repartição e quadro geográfico, tais como se apresentaram, na sua expressão acabada, a partir das invasões dos bárbaros.

16. ECONOMIA FECHADA

a) Caracteres:

1. produção: actividade dominante; propriedade dos meios de produção; técnica; intenção económica
2. troca
3. repartição
4. quadro geográfico

Na economia fechada, a actividade dominante é a agricultura: cultivo das terras e criação de gados.

Os meios de produção (natureza, bens capitais) ou não pertencem aos próprios trabalhadores ou só em pequeníssima parte são seus.

Com efeito, as terras dos domínios rurais (herdades ou vilas) são propriedade do senhor, que reserva para si uma parcela anexa à sua habitação e cultivada pelo seu pessoal, às vezes ainda escravo, repartindo-se o restante em casais, cultivados por servos da gleba ou por colonos. Os servos encontram-se hereditàriamente adstritos às terras que agricultam por sua conta, devendo entregar ao senhor parte das colheitas, pagar-lhe tributos e prestar-lhe serviços; os colonos estão sujeitos a idênticas obrigações, mas não se encontram adstritos às terras, podendo

abandoná-las para irem servir outro senhor.

Por aqui se vê que os meios de produção ou não pertencem aos trabalhadores: é o que sucede na parte da vila rural reservada; ou só em pequeníssima medida lhes pertencem: é o que sucede nos casais dos colonos, que são proprietários das, e poucas, alfaias agrícolas, e, eventualmente, nos casais dos servos, que também terão, uma vez por outra, alfaias suas.

Os elementos da produção encontram-se, portanto, dissociados: o senhor do domínio fornece os elementos materiais; os serviçais, os servos, os colonos fornecem o elemento pessoal, isto é, o trabalho.

No que respeita à técnica, ela é rudimentar e pouco progressiva. Utilizam-se instrumentos diversos, mas, pràticamente, as máquinas são ainda desconhecidas. E a técnica é rotineira, porque a produção se faz para um pequeno grupo de pessoas, os habitantes do domínio rural, com necessidades relativamente estáveis, não só por o seu número variar pouco, mas ainda por pouco variarem as precisões de cada um. Se a produção, assim por métodos primitivos, é suficiente, para quê aperfeiçoar os processos porque se produz, isto é, a técnica?

O móbil, o espírito da actividade económica, é ditado pelo senhor. É ele que imprime a finalidade à produção, tendo em vista manter o seu teor de vida e assegurar a subsistência dos seus serviçais, dos servos e dos colonos que trabalham a terra. A finalidade é, pois, a satisfação de necessidades de consumo e geralmente, aliás, de necessidades elementares (alimentação, vestuário, alojamento); mas não de necessidades apenas dos produtores, e sim, sobretudo, de necessidades do senhor do domínio rural.

Quanto à troca, é preciso notar-se que esta economia se chama fechada porque, desenvolvendo-se dentro do senhorio, herdade ou vila rural, não entra normalmente em relações de troca com quaisquer outras economias. Encerra-se em determinadas fronteiras. E pode fazê-lo porque no domínio ou feudo se produz tudo o que se consome e se consome tudo o que se produz. Quer dizer: pode ser fechada porque é uma economia completa.

Isso não significa, todavia, que não se estabeleçam relações de

troca dentro da herdade. Estabelecem-se entre os camponeses — trocas geralmente directas de produtos e de serviços. No entanto, como a maior parte dos bens atribuídos aos colonos e servos são utilizados em consumo próprio, as trocas são pouco frequentes.

A repartição é autoritária, e feita com base na propriedade. É o senhor do domínio rural, o proprietário da terra, que fixa a parte do produto que cabe aos seus serviçais, aos servos da gleba e aos colonos — directamente aos primeiros, e indirectamente aos últimos, através da parcela dos frutos que terão de entregar-lhe e dos tributos que haverão de lhe satisfazer.

Tal situação explica-se pela importância decisiva que a terra tinha, então, como elemento produtivo. Que se consumia? Alimentos, vestuário... Ora, os alimentos vinham da terra, como da terra vinham o linho e o gado, que dava a lã e as peles. Mas nem os servos nem os colonos tinham a propriedade da terra. Daí que se vissem obrigados a cultivar terra alheia para viver, aceitando a repartição que o proprietário lhes impunha.

No que respeita ao quadro geográfico, a unidade da produção e consumo era o domínio senhorial. As populações não se encontravam ainda, geralmente, aglomeradas em vilas urbanas ou cidades, tomadas estas expressões no seu sentido económico: grupos de pessoas que conseguem viver do seu trabalho sem possuírem nem agricultarem a terra.

b) Período histórico

Foi este o sistema que predominou desde as invasões germânicas, vindo a encontrar no feudalismo a sua expressão acabada.

c) Transição para o artesanato

Aconteceu, porém, que dentro da economia senhorial se geraram forças que viriam a destruí-la. Dissemos que a agricultura era então a actividade dominante. Dominante e, por isso, não exclusiva.

Dentro do domínio rural havia também indústria. Primeiramente, era uma indústria subsidiária da agricultura: os trabalhadores dedicavam-se ao amanho das terras e, nas horas sobrantes, manufacturavam produtos, por ex., os tecidos utilizados na confecção do vestuário.

Mas, em certo momento, essas pessoas que só acessòriamente se entregavam à indústria, ficaram em condições de fazer dela o seu modo de vida, isto é, de se lhe dedicarem exclusivamente. Deu-se isso quando o rendimento do trabalho agrícola aumentou a ponto de ser bastante para alimentar não só os que permaneciam no cultivo das terras como os que manufacturavam produtos.

Criaram-se, portanto, dentro do domínio rural, núcleos de industriais independentes. Estes trabalhadores cedo concluíram que lhes era preferível deslocar-se para os centros urbanos, pois aí não só se viam libertos da autoridade dos senhores, isto é, das peias institucionais da economia fechada, como encontravam maior clientela para os seus produtos. E quando os trabalhadores industriais abandonam o campo em grande número e se fixam no burgo ou na civitas, começam a generalizar-se as cidades em sentido económico, aqueles grupos de pessoas que vivem apenas do seu ofício ou mester.

O desenvolvimento das cidades contribuiu para a desagregação do feudalismo e esta, por sua vez, facilitou a migração dos trabalhadores para as cidades. E no momento em que as cidades se desenvolvem, se tornam verdadeiros centros industriais, assistimos ao aparecimento de um novo sistema económico: o da economia artesana.

17. ECONOMIA ARTESANA

a) Caracteres

Os caracteres da economia artesana já são muito outros.

Em primeiro lugar, a actividade dominante deixa de ser a actividade agrícola para ser a actividade industrial, a manufactura de produtos.

A produção faz-se em pequenas oficinas, onde o artífice trabalha com pessoas de família, ou com pessoas estranhas que vivem com ele e são tratadas como se à família pertencessem.

A oficina é do artesano. Dele são os instrumentos de trabalho. É ele que trabalha ao lado dos seus. Temos, agora, a produção organizada por quem é dono de todos os elementos, tanto materiais como pessoal — temos, no artesano, um produtor autónomo.

A técnica industrial é rudimentar e pouco progressiva, embora mais

progressiva que a técnica agrícola na economia fechada. Fundamentalmente, a razão da pouca progressividade da técnica é a mesma: não há grande pressão das necessidades para que a produção aumente. E não a há porque a população da Europa — devido à falta de higiene, às epidemias, às fomes e às guerras — se manteve relativamente constante durante os tempos finais da Idade Média e os princípios da Idade Moderna; como a população quase se manteve, as necessidades a satisfazer apenas aumentaram em escala reduzida. Faltou, assim, o estímulo ao aumento da produção e, portanto, ao progresso da técnica.

Quanto à intenção económica: o artesano, que é produtor autónomo, tem a mentalidade característica deste. Produz com o fito de ganhar o bastante para satisfazer as necessidades próprias, isto é, as suas necessidades de consumo e as dos seus.

A economia artesana não é, como a anterior, uma economia fechada. É uma economia aberta, uma economia que entra em relações com outras economias. E tem de o ser, pois é uma economia exclusivamente de industriais e a indústria não alimenta ninguém; o que alimenta é a agricultura. Daí que a economia artesana não possa viver apenas sobre si, tenha de viver em parte sobre as economias agrícolas circunjacentes à cidade.

Por isso se estabelece uma corrente de trocas entre a cidade, que fornece os produtos manufacturados, e a terra, que fornece os géneros agrícolas.

Mas, ao lado desta especialização entre o campo e a cidade, há a própria especialização dos trabalhadores industriais, dos artífices, que se dedicam a diferentes, e a cada vez mais numerosas, profissões ou mesteres. De modo que não só a economia artesana entra em relações regulares de troca com as vizinhas economias agrícolas — o que faz dela uma economia aberta —, como, dentro de si própria, se estabelecem também relações regulares de troca entre os artífices.

A troca ainda é, por vezes, directa. Mas o que predomina, e cada vez mais, é a troca monetária. Quer directa ou monetária, porém, a troca é quase sempre simples, isto é, feita entre o produtor industrial e o consumidor. Raro nos aparece entre eles um intermediário, o comerciante.

Na verdade, o artesano ou trabalha por encomenda, ou para o mercado da cidade, sobretudo para as feiras que periòdicamente ali se realizam. Por encomenda, isto é, para o cliente que o incumbiu da obra; para as feiras,

isto é, para os feirantes, para os consumidores que à cidade acorrem.

Reparemos, agora, em que qualquer modalidade de indústria implica sempre um risco, pelo menos um risco de ordem técnica: por exemplo, pode haver um incêndio que destrua a oficina, pode vir uma inundação que estrague os produtos manufacturados.

Quando o artesano produz por encomenda, o risco que suporta é só este risco de ordem técnica, pois que, trabalhando por incumbência dos clientes, produz consoante os pedidos. Isto é, manufactura os artigos na medida do consumo, pré-determinado pela encomenda que deles lhe fizeram, e vende-os pelo preço combinado.

Mas quando trabalha para o mercado, para as feiras, ao lado deste risco de ordem técnica surge um risco de ordem económica: o risco de ganhar ou de perder. É que no mercado, nas feiras, a procura é incerta. Encontrará o artesano procura para tudo o que produziu? E encontrá-la-á a preço remunerador? Não o sabe de antemão; a resposta há-de ser-lhe dada ex-post pelo mercado.

Simplesmente, este risco de ordem económica, este risco de ganhar ou de perder, é ainda diminuto, pois o mercado é pequeno, geralmente restrito às pessoas da cidade e redondezas que aí afluem; é um mercado de consumidores cujas necessidades e procura se mantêm aproximadamente as mesmas durante largos períodos.

Sob o aspecto da repartição, como o artesano é um produtor autónomo, ele não tem pròpriamente nada que repartir. É certo que não trabalha sozinho na oficina: ele é o mestre, auxiliado por companheiros (os que foram aprendizes e, logo que feito o exame de competência, virão a ser mestres) e por aprendizes (os que, uma vez terminado o tempo da aprendizagem, virão a ser companheiros). E os companheiros têm remuneração. Simplesmente, como vivem com o mestre e, quando não pertencem à família dele, são tratados como tais, a sua posição não é de estranhos e, portanto, a sua remuneração não assume verdadeiramente o carácter de preço da força de trabalho, isto é, de salário. Só mais tarde, quando a economia artesana começa a desagregar-se, é que tal vem a acontecer.

Os artesanos são produtores pequenos, ganham pouco. E o que ganham é rendimento que lhes advém do seu trabalho na oficina e não da propriedade, quer de terras ou de dinheiro.

Não há, pois, nesta economia rendimentos sem trabalho. Por isso, também não há diferenças consideráveis de riqueza ou de fortuna. A eco-

nomia artesana, pode dizer-se, é uma economia de iguais, de pessoas que se encontram aproximadamente nas mesmas condições, mas nas mesmas condições precárias. Por outras palavras: é uma economia de pobres.

Os pobres são fracos, mas os fracos sabem que a união faz a força. Daí que os artífices da Idade Média se associassem. Surgiram, assim, as corporações de artes e ofícios, associações de artistas da mesma profissão, criadas para a defesa dos seus interesses, para a manutenção dos seus mesteres.

No que respeita ao quadro geográfico, a economia artesana é a economia da cidade. Mas como são difíceis as comunicações, cada cidade procura constituir com as terras circunvizinhas uma economia completa. Isto é: cada cidade procura encontrar saída total para os seus produtos junto dos lavradores das cercanias e procura alcançar o abastecimento completo dos seus habitantes com géneros agrícolas por aqueles fornecidos.

b) Período histórico

Vimos como se formou a economia artesana, como surgiram as cidades em sentido económico. Ora, o período histórico da economia artesana coincide com o desenvolvimento e florescimento da indústria das cidades durante os últimos séculos da Idade Média e os primeiros da Idade Moderna.

c) Transição para o capitalismo

Mas esta economia artesana também não podia manter-se duradouramente. De início, não havia relações entre as cidades ou, se as havia, eram relações esporádicas, intermitentes. Sucedeu, porém, que, por volta do séc. XVI, se formaram na Europa os Estados modernos, o que implicou o estabelecimento de um verdadeiro poder central. Ora, o poder central funcionava como elo de ligação entre todos os pontos do território. Daí que os procurasse dominar, destruindo os senhorios locais, aqueles resíduos de feudalismo que ainda subsistiam e eram obstáculo às relações entre as cidades. E, para melhor dominar o território, o poder central abriu vias de comunicação (estradas, pontes), unindo as regiões do país. Em consequência de tudo isso, as relações entre as cidades, que eram ocasionais, foram-se tornando frequentes.

O mercado do artesano deixa, assim, de ser apenas o da cidade onde trabalha, passando a abranger também as demais cidades com que entra em relações. O mercado alarga-se e, alargando-se, distancia-se. Ora, este progressivo distanciamento dos consumidores faz, por um lado, com que vá sendo cada vez maior o lapso de tempo entre o momento em que o artesano produz e aquele em que vende; e faz, por outro, com que aumentem as despesas do transporte. O artesano precisa, portanto, de ter dinheiro que lhe permita não só comprar os materiais, transformá-los e esperar longo tempo pela venda dos produtos, como ainda custear o transporte destes para junto dos consumidores. Precisa de ter dinheiro; mas geralmente não o tem.

Ora, há quem o tenha, quem disponha de dinheiro acumulado, e queira suportar tais despesas, comprando os produtos ao artesano e transportando-os e vendendo-os nos mercados das várias cidades. Esse alguém é um capitalista, pois dispõe de dinheiro, de capitais (lucrativos, claro está); e torna-se um comerciante, pois, além de transportar os produtos, desloca-os no tempo.

Quando aparece o capitalista comerciante, quando aparece este intermediário entre os que manufacturam e os que consomem, quem fica em contacto com o mercado, quem conhece as suas necessidades, a sua capacidade de absorção, já não é o artesano, já não é quem manufactura os produtos. O artesano vai perdendo, pouco a pouco, o mercado de vista, e quem agora o aprecia e conhece é o intermediário — o comerciante.

O comerciante faz o comércio, mas não o faz com o mesmo espírito com que o artesano trabalha na sua oficina. Fá-lo com espírito capitalista. A indústria continua a ser artesana: é o artífice que transforma as matérias-primas; o comércio, porém, está já nas mãos dos capitalistas.

Foi este o primeiro grande passo da transição para o novo sistema.

Mas os tempos correm. Melhora a rede de comunicações; a população aumenta e, consequentemente, aumentam as necessidades. E são outros mercados que se abrem, são mercados antigos cuja capacidade se amplia. Quer dizer: continua a alargar-se o mercado.

É necessário produzir mais. Precisa-se, portanto, de mais matérias-primas, de mais instrumentos, de mais força de trabalho. Para os adquirir ao ritmo exigido pelo alargamento do mercado, é necessário dispor de muito dinheiro. O artesano, na generalidade dos casos, não o tem. Mas o comerciante é um capitalista. E assim como passara a comprar os

produtos manufacturados, a transportá-los e a vendê-los passa agora a fornecer ao artesano as matérias-primas e os instrumentos de que carece para aumentar a produção.

O artesano continua a trabalhar na sua oficina. Mas já labora matérias-primas que lhe foram fornecidas por outrem, já as transforma com instrumentos alheios. Pouco é seu, agora, naquela oficina onde tudo primitivamente lhe pertencia.

Quer dizer: o artesano já não trabalha para si, mas para o comerciante capitalista. Passa a ter um patrão, torna-se gradualmente um assalariado. E o capitalista, que já tinha nas suas mãos o comércio, apodera-se assim da indústria.

Quando isto sucedeu, por volta do século XVIII, estamos em plena economia capitalista.

18. ECONOMIA CAPITALISTA

Em certo sentido, pode dizer-se que a humanidade conheceu até hoje dois mundos: o das economias pré-capitalistas e o da economia capitalista. Pois esta é uma economia revolucionária, que veio destruir os quadros dentro de que a humanidade vivera, pensara e sentira durante centenas de séculos. Na verdade, estamos perante um sistema económico que, a muitos propósitos, se distingue radicalmente de qualquer dos sistemas anteriores.

a) Caracteres

A economia fechada era a economia da agricultura; a economia artesana foi a economia da indústria. Ora, a economia capitalista começou por ser a economia do comércio, passou depois a ser também a da indústria e infiltrou-se, por fim, na agricultura. Todavia, esta resistiu sempre, sobretudo nos países velhos, à invasão do capitalismo. De modo que as actividades dominantes foram, sucessivamente, o comércio e a indústria.

Os meios da produção pertenciam ao senhor da terra na economia fechada; eram do artífice, do trabalhador, na economia artesana. Ora, na economia capitalista, os meios de produção pertencem aos que têm dinheiro para os comprar e que são, por isso mesmo, os capitalistas. Como

se dá a circunstância de os trabalhadores não disporem geralmente de dinheiro que lhes permita adquirir terras e bens capitais, ou adquiri-los em quantidades apreciáveis, assiste-se a uma nova dissociação entre os elementos materiais e o elemento pessoal da produção: os primeiros são fornecidos pelos capitalistas, o último pelos trabalhadores.

A técnica era rudimentar e rotineira na economia fechada, ainda rudimentar e pouca progressiva na economia artesana. No capitalismo, pelo contrário, a técnica é extraordinàriamente progressiva.

E é-o por duas razões:

— primeira, porque o capitalismo tem dentro de si um factor de desenvolvimento desconhecido das economias anteriores: o aumento das necessidades. E as necessidades a satisfazer aumentam, não só porque o mundo civilizado entra em contacto com os povos coloniais, como porque a sua própria população duplica, triplica, em poucas centenas de anos. É preciso, em vista disso, desenvolver a produção para abastecer os mercados. E não basta chamar mais homens às oficinas; é preciso multiplicar a força de trabalho através da máquina. O capitalismo é, por isso mesmo, a era da máquina;

— segunda, porque entre as empresas se estabelece concorrência, e na concorrência, que é uma luta, vence quem vender e, portanto, quem produzir mais barato; ora, para produzir barato e cada vez mais barato, é preciso aperfeiçoar constantemente a técnica.

Mas, para que é que os produtores capitalistas entram em concorrência? Para que é que procuram vender o mais possível? Para que é que vão à conquista de mercados?

Para lucrar.

O senhor do domínio rural contentava-se com manter o seu nível de vida e assegurar a subsistência dos seus serviçais, servos ou colonos, isto é, com satisfazer necessidades de si e dos dependentes; o artífice das oficinas artesanas contentava-se com satisfazer as necessidades próprias, isto é, as suas necessidades de consumo e as da família. O capitalista quer mais: quer obter lucros.

Significa isto que a economia capitalista tem um móbil muito diferente do de qualquer das economias anteriores, que era o da satisfação de necessidades.

Ora, o espírito do lucro representa a concretização, na esfera económica, do espírito da Europa moderna, daquele espírito que nos deu o Renascimento nas letras, o Protestantismo na religião, o novo Estado na política, e o método experimental na ciência. Pois esse mesmo espírito deu-nos o capitalismo na economia. Já se lhe chamou o espírito de Fausto, por ser o espírito da aventura, da conquista, do empreendimento. É a tendência para superar, para vencer, todos os limites do concreto. O artesano apenas aspirava a ganhar o bastante para satisfazer necessidades de consumo, que eram as suas necessidades reais e elementares de alimentação, vestuário, alojamento. A sua economia estava sempre limitada, portanto, pelas barreiras de uma estreita realidade. O espírito do capitalista é muito outro; é a ânsia do lucro. Mas que é o lucro? O lucro é dinheiro, e o dinheiro é moeda. Ora, a moeda é o símbolo do valor dos bens; é, por isso, qualquer coisa de abstracto. De modo que, correr atrás do dinheiro é correr atrás de algo de abstracto. E pode-se correr até o infinito atrás de uma abstracção.

É certo que o capitalismo não conseguiu a vitória total. Surgiu contra a tradição, contra a rotina, mas não conseguiu vencê-las por completo. Não conseguiu ser apenas aventura, pois com este espírito, que surgiu de um lado, combinou-se aquele outro espírito do artesano medieval: o espírito da ponderação, da laboriosidade, da economia, do respeito pela palavra dada, em suma, aquilo a que se chama o espírito burguês.

Foi do conúbio destes dois espíritos — o espírito de empreendimento, do homem que pretendia construir um mundo todo novo, e o espírito burguês, do homem que desejava manter as virtudes do mundo velho — que nasceu a mentalidade do empresário capitalista.

É curioso notar que o homem, quando procura vencer a natureza, e portanto, a sua natureza de homem, se desumaniza. Por isso, o capitalismo também desumanizou a economia. Ele arrancou do mundo das relações económicas um sentimento e a palavra que o exprimia: a piedade.

Só interessa o lucro. “Se tens fome e tens dinheiro, vendo-te; mas se tens fome e não tens dinheiro, não te vendo nem te dou”.

Não foi apenas sob este aspecto que o capitalismo desumanizou a economia. Também procurou criar um homem condizente com os seus fins e distante, por isso, da natureza que o modelara. O que interessa é o lucro. O que interessa, pois, é que os consumidores sintam necessidades para que, sentindo-as, comprem produtos e os capitalistas lucrem, ven-

dendo-os. As necessidades deixam de ser, portanto, o fim da actividade económica; transformam-se em simples meio de obter lucros.

Não há necessidades? Se as não há, criam-se, isto é, convencem-se os consumidores a comprar os produtos. Daí a publicidade, o reclamo, que são fruto do capitalismo.

No que respeita à troca, recordemos que era directa, mas esporádica, na economia fechada, e habitual, mas já quase sempre monetária, na economia artesana. Ora, o capitalismo não se compadece com a troca directa. A troca ou é monetária, ou — e cada vez em maior medida — creditícia.

Na economia artesana, o artífice entrava imediatamente em contacto com o consumidor. Não havia entre eles um intermediário, um comerciante. A troca era simples, portanto. Na economia capitalista, porém, a troca é normalmente complexa: o industrial vende ao comerciante que, por sua vez, vende ao consumidor.

Além disso, na economia artesana a produção fazia-se por encomenda ou para o mercado restrito da cidade. Na economia capitalista há muita produção por encomenda de bens capitais, mas quase nenhuma de bens de consumo. Estes produzem-se para o mercado. E o mercado é amplo, tão amplo que é anónimo, que não se conhece exactamente nem em extensão nem em capacidade.

No entanto, o mercado tem uma voz: fala através do preço. O preço subiu? Diz o mercado, por meio da alta do preço, que a oferta é insuficiente. Se é insuficiente, produza-se mais. E o produtor ouve o mercado, e obedece-lhe: vai produzir mais. Ora, o mercado, sempre que fala, fala verdade. Aquela subida do preço traduzia a falta de oferta; era, pois, necessário produzir mais. Mas o industrial não consegue imediatamente o desejado aumento da produção. Só o consegue ao fim de semanas ou meses. E, então, apresenta-o no mercado que anteriormente lho requerera. Pode, porém, acontecer que o mercado já o não exija. Os preços podem ter baixado e o produtor perderá, em vez de ganhar, como esperava. É o risco. Já na economia artesana encontrámos um resquício deste risco. Na economia capitalista torna-se cada vez maior; domina tudo. Não é o espírito do capitalismo um espírito do aventura? Pois não há aventura sem risco.

Encontramos uma repartição autoritária na economia fechada; na economia artesana o produto pertencia ao dono da oficina, que era um produtor autónomo. Pois, na economia capitalista, o rendimento das empresas é repartido através dos preços pagos pela utilização dos elementos produtivos.

Esses preços são, como sabemos, os salários, os juros e as rendas, que se estabelecem no mercado da força de trabalho, no do dinheiro e no dos elementos naturais. É o mercado, portanto, que dita a parte dos trabalhadores e a dos capitalistas, donos dos meios de produção.

Mas porque os capitalistas ganham por título de propriedade, enquanto os trabalhadores recebem em paga do esforço, cria-se uma diferenciação social entre os que, por serem proprietários, podem viver sem trabalhar e os que, por não o serem, têm de trabalhar para viver. Não é uma diferenciação perfeitamente definida, nem sequer nos países onde aparece mais vincada, que são os econòmicamente menos progredidos: há sempre as classes médias, constituídas por aqueles que ou cumulam rendimentos do trabalho com rendimentos da propriedade, ou têm rendimentos do trabalho tão elevados (caso de técnicos, de administradores de empresas) que a sua situação se assemelha à dos que vivem sobretudo de rendimentos da propriedade. No entanto, o facto é que os componentes das classes extremas — a dos ricos e a dos pobres — tendem a manter-se por muito tempo: os filhos dos ricos tendem a continuar ricos e os filhos dos pobres a continuar pobres.

Dizemos: tendem. Com isto, mostramos logo que não há no capitalismo classes fechadas. A diferenciação económica não é uma diferenciação jurídica como o foi no domínio rural. Os filhos dos pobres podem enriquecer, e por vezes enriquecem, como os filhos dos ricos estão sujeitos a cair na pobreza, e por vezes nela caem.

Tendendo a manter-se, a diferenciação entre pobres e ricos provoca uma diferença de mentalidades, de culturas, de maneiras de ser psicológicas, que cria um abismo entre os dois sectores extremos da população. No fundo, uns e outros não falam a mesma língua. Daí, a agudeza dos conflitos, a violência das greves, o sangue das revoluções.

O quadro geográfico da economia artesana era a cidade. Sobre as cidades, formou-se a nação. Pois, o quadro geográfico do capitalis-

mo, tendo sempre por fundo a nação, desde o início que a ultrapassou, através das relações económicas entre as nações. Ao que se assistiu, verdadeiramente, foi a fluxos e refluxos sucessivos: ora ao incremento do comércio entre os povos, ora à tendência para cada um fechar a sua economia dentro de fronteiras. Mas como esta tendência nunca se realizou inteiramente, o que pode dizer-se é que o quadro geográfico do capitalismo foi sempre mais vasto do que a nação.

b) Período histórico

I. capitalismo comercial
   1. fase de preparação (sécs. XII a XVI)
   2. fase de desenvolvimento (sécs. XVI a XVI) — factores da expansão capitalista — deslocação do eixo comercial.

II. capitalismo industrial
   1. fases da indústria capitalista
   2. as manufacturas reais e privilegiadas
   3. a revolução industrial — as fábricas
   4. máquinas e instrumentos — máquinas motrizes e máquinas de trabalho — consequências da introdução de máquinas

Caracterizámos a economia capitalista. Vamos agora assistir à sua formação e desenvolvimento.

A formação do capitalismo requer a existência de aforro monetário, de dinheiro acumulado, isto é, a acumulação de capitais, e o seu desenvolvimento depende da magnitude dessa acumulação.

Ora, a primeira grande acumulação de capitais, que o mundo conheceu, derivou de um fenómeno de cariz religioso e verificou-se no século XII. Foram, com efeito, as Cruzadas que restabeleceram as relações entre o Ocidente e o Próximo Oriente, reabrindo a rota do Mediterrâneo. À sombra delas e por virtude delas se restabeleceu o comércio. Desse comércio provieram lucros. Como foram lucros volumosos, propiciaram as primeiras grandes acumulações de capitais.

Beneficiaram delas, sobretudo, inicialmente as Repúblicas italianas, intermediários naturais entre o Oriente e o Ocidente, e depois também os Países Baixos, donde se fazia o comércio com o Norte da Europa.

No entanto, desde o século XII ao século XVI o capitalismo mantém-se numa fase de preparação. Só entra em pleno desenvolvimento no século XVI, e isso porque se conjugam então vários factores que dão um notável incremento ao comércio.

O primeiro, são as descobertas dos portugueses e espanhóis. Descobriram-se terras e povos, e foram novos produtos que os navios transportaram para a Europa e artigos europeus que navios levaram para mercados distantes.

O segundo factor é o afluxo de metais preciosos: o ouro que os portugueses trouxeram da África, e a prata e o ouro que os espanhóis trouxeram da América. É que o ouro e a prata não eram mercadorias como quaisquer outras. Eram mercadorias que se utilizavam como moeda. Ora a moeda, bem o sabemos, facilita as trocas: havendo mais moeda, podem realizar-se mais transacções. Por outro lado, a quantidade de moeda em circulação influencia os preços: se aumenta, mantendo-se ou não aumentando T na mesma proporção, os preços sobem.

E foi o que se deu: o ouro e a prata trazidos à Europa provocaram a alta dos preços, a qual propiciou maiores lucros aos comerciantes e, daí, novas acumulações de capitais.

O terceiro factor de desenvolvimento é a Reforma. A Igreja não admitia ou punha sérias restrições ao empréstimo a juros. O protestantismo, não pela voz de Lutero, mas pela de Calvino, veio legitimar o juro. Segundo Calvino, e segundo depois os puritanos anglo-saxões, o desejo de enriquecimento não é condenável; pelo contrário, o enriquecimento, o êxito no domínio temporal, revela a protecção divina. O que é condenável é empregar-se a riqueza para manter a preguiça ou custear o luxo. Não deve, pois, querer-se o lucro pelo próprio lucro, mas sim para desenvolver a actividade económica.

Esta legitimação do rendimento dos capitais e, portanto, do juro, teve grande importância sob dois aspectos: primeiro, passou a ser preferível emprestar o dinheiro a conservá-lo entesourado. Daí que quem fosse rico, mas não tivesse aptidão para investir no comércio ou na indústria, cedesse o dinheiro aos que o pudessem fazer frutificar; depois, emprestando-se a juros, os juros vêm juntar-se ao principal, aumentando a massa dos capitais disponíveis.

Não há dúvida de que existe ligação entre esse fenómeno religioso que foi a Reforma e o fenómeno económico que é o capitalismo. Um historiador alemão, Max Weber, vai ao ponto de afirmar que o capitalismo tem uma origem puramente religiosa. Segundo ele, o espírito do capitalismo não é mais do que a tradução, no domínio económico, do espírito, da ética, do protestantismo. Ora, dizem os factos que foi precisamente nos países protestantes onde o capitalismo adquiriu maior expansão, onde ele mais se desenvolveu. Foi nos países protestantes, mas nem sempre por obra dos protestantes; algumas vezes por obra dos judeus. Werner Sombart encarregou-se, precisamente, de mostrar o que o capitalismo deve aos judeus.

Há ainda um quarto factor: a desmaterialização da riqueza. Que era a riqueza antes do capitalismo? Eram as casas, as terras, as oficinas. Era, na sua maior parte uma riqueza imóvel, uma riqueza que não se podia levar nas mãos nem meter nos bolsos. Este facto prejudicava enormemente a mobilização dos bens, a sua venda, pois só podiam encontrar comprador entre as pessoas que os conhecessem e, portanto, vivessem perto deles.

Mas, por volta do século XVI, a riqueza principia a desmaterializar-se, a ser representada em títulos. Criam-se, já então, sociedades anónimas. E a riqueza das sociedades anónimas — os seus edifícios, as suas instalações, os seus produtos — aparece-nos representada em títulos, que são as acções dos sócios. Ora, os sócios levam as acções no bolso e transaccionam-nas em qualquer parte. Também por volta do século XVI principia a fazer-se uso da letra mercantil. O credor empresta dinheiro, e esse dinheiro é a sua riqueza. Simplesmente não pode utilizá-lo enquanto estiver nas mãos do devedor. Mas eis que este lhe passa uma letra, e o credor, com a letra no bolso, tem consigo a sua riqueza; e endossa a letra, transacciona-a quando e onde quiser. Ainda por esse tempo aparecem os títulos representativos de hipotecas. São títulos em que o devedor reconhece a dívida e dá imóveis de garantia ao seu pagamento. E o credor, levando os títulos no bolso, como que leva no bolso o dinheiro que emprestou, pois pode transmitir a outrem o direito a recebê-lo com a correspondente garantia.

A riqueza desmaterializa-se, como se vê. Riqueza, agora, não são apenas as casas e as terras; são-no também os papéis de crédito: os títulos de hipoteca, as letras, as acções. Papéis que podem transportar-

-se, que podem ser transaccionados nos lugares mais distantes. E é o comércio que se desenvolve.

Da conjugação destes quatro factores — as descobertas, que criaram mercados; o afluxo do ouro e da prata, que facilitou as transacções e provocou a alta dos preços; a Reforma, que legitimou o juro; a desmaterialização da riqueza, que permitiu a sua fácil mobilização — resultou, a partir do século XVI, um enorme incremento do comércio capitalista.

E o eixo desse comércio foi rodando ao longo das costas da Europa.

Localizou-se primeiro nas Repúblicas italianas, em Florença, Génova, Veneza. Foi a era do comércio do Mediterrâneo, do comércio provocado pelas Cruzadas, que constituiu o fulcro do grande comércio do mundo do século XII ao século XVI. Comércio que tinha as suas origens num mar fechado, e depois se espalhava pelo centro e Norte da Europa.

No século XVI, o eixo do comércio capitalista, por obra nossa e dos espanhóis, rompe o estreito de Gibraltar e vem para o mar largo. Das Repúblicas italianas passa para Lisboa e Cádiz.

Lisboa e Cádiz já estão em contacto, através do Atlântico, com as Américas, e através do Atlântico e do Índico com as Índias Orientais. Fomos nós, precisamente, que transportámos para a Europa as especiarias e os mais produtos do Oriente. Trazíamo-los para Lisboa, e de Lisboa seguiam para os mercados do Continente. Mas a verdade é que nem nós nem os espanhóis soubemos, ou melhor, pudemos manter em nossas mãos o comércio capitalista; o mesmo é dizer que nem nós nem os espanhóis pudemos ser ricos. Com efeito, o comércio passa, no século XVII, para o domínio da Holanda.

Esta, revoltada contra a Espanha e, por isso mesmo, isolada do centro de distribuição das especiarias, que era Lisboa, agora pertencente a uma província espanhola, vai procurar ser a nossa herdeira; consegue apoderar-se de Java, das ilhas de Sonda, das Molucas; entra também em relações com a China e o Japão, e agora já as especiarias correm para a Europa, não em navios nossos como dantes, mas em navios holandeses.

O comércio capitalista era, assim, um comércio de mar largo. Para o ter nas mãos, tornava-se necessário possuir uma grande frota, uma boa marinha mercante. Tinha-a a Holanda; e quem a quisesse vencer, havia de vencer a sua frota.

Foi o que compreendeu a Inglaterra, a qual, com Cromwell, procurou obter a vitória através do Acto de Navegação. Na verdade, este Acto estabelecia que os navios estrangeiros só podiam transportar para a Grã-Bretanha mercadorias produzidas no seu país de origem: os navios holandeses, portanto, só poderiam transportar para a Inglaterra mercadorias produzidas na Holanda. Não poderiam transportar para lá mercadorias do Oriente. A Holanda perdia, assim, o mercado britânico. Além disso, a Inglaterra ficava em condições de criar uma frota, pois reservava aos seus navios o transporte dos produtos ultramarinos. E criou-a. Foi de tal sorte que a Inglaterra destruiu o predomínio da Holanda.

Todavia, a Inglaterra não tinha apenas esse concorrente. A Holanda era o concorrente nos mares; mas a França era o concorrente nas terras. Na verdade, a França estabelecera-se na Índia depois de nós, no Canadá, em parte do que hoje são os Estados Unidos. E a Inglaterra foi combatê-la; desalojou-a da índia, apoderou-se da Terra Nova e do Canadá, desceu até o Mississipi**.** De tal modo que o século XVIII é já um século de comércio inglês.

Todavia, a par da expansão do comércio vai-se operando o desenvolvimento da indústria.

Deixámos o artesano no momento em que perdeu a sua qualidade de produtor autónomo, em que passou a ter um patrão; isto é, deixámo-lo no momento em que se transformou em assalariado. Nessa altura, vários artesanos, cada um em sua oficina, trabalham por conta do mesmo patrão. É já uma indústria capitalista, mas uma indústria que se exerce ainda no domicílio. Os trabalhadores encontram-se dispersos; liga-os, porém, a circunstância de receberem as matérias-primas do mesmo empresário capitalista e de lhe entregarem os produtos manufacturados. É a fase da indústria assalariada no domicílio.

Posteriormente, reconheceu-se que havia vantagem em reunir todos esses trabalhadores debaixo do mesmo tecto, pois que, reunindo-os, podia realizar-se a especialização interna, isto é, podia atribuir-se a cada um dos trabalhadores uma única operação das muitas que se sucedem para a obtenção do produto — o que, como sabemos, aumenta o rendimento do trabalho. Os artífices foram assim reunidos no mesmo local. Deixou, então, de haver uma indústria assalariada no domicílio e passou a existir o que se chama manufactura. Manufactura, porque nesta oficina

maior ainda predomina o trabalho manual.

Atribui-se a cada um dos operários apenas uma das operações do processo produtivo. E o trabalhador passa a realizar, dias sobre dias, meses sobre meses, apenas a operação que lhe foi confiada. Ao fim de tempo, realiza-a mecânicamente, automàticamente; como que se transforma em autómato. Sendo assim, por que não substituí-lo por esse outro autómato, que é a máquina?

Dentro das oficinas o trabalho dos operários começa a ser potenciado pelas máquinas. Até que o que predomina já não é o trabalho manual, mas o labor mecânico. Quando isto se dá, temos a terceira fase da indústria capitalista: a maquinofactura. Estamos na era da fábrica.

Foi por essas três fases que passou a indústria capitalista. Encontrámo-la primeiro como indústria assalariada no domicílio; vemo-la depois como manufactura; finalmente, deparamos com a fábrica.

Mas a indústria capitalista ou resultou da transformação de indústrias anteriores, ou da criação de novas indústrias. Umas vezes, na verdade, foram as indústrias já existentes na economia artesana que caíram sob a sua presa; isto é, foram as oficinas dos artífices que — dentro ou fora das cidades, mas sobretudo fora — passaram a transformar matérias-primas fornecidas por um empresário. Outras vezes, criaram-se, já sob a forma capitalista, novas indústrias para fazer face a necessidades recentes ou enfrentar velhas necessidades que antes se satisfaziam com artigos importados.

Estas novas indústrias surgiram como manufacturas.

E quem protegeu a sua criação foram precisamente os reis.

Compreende-se que os reis auxiliassem o desenvolvimento da indústria capitalista, pois que se operava contra a indústria artesana. Ora, era esta que fazia o poderio das cidades, e era o poderio das cidades que ainda limitava o próprio poderio dos reis. Por conseguinte, auxiliar a indústria capitalista era criar condições para abater a autonomia das cidades.

Por vezes, os próprios reis criaram manufacturas: as manufacturas reais; outras vezes, fomentaram a sua criação por empresas privadas, concedendo-lhes o exclusivo da produção: tivemos as manufacturas privilegiadas. Isto deu-se em França com Colbert, na Inglaterra com os Stuarts e em certa medida, no nosso País, com o Marquês de Pombal.

Nos fins do século XVIII, porém, o capitalismo começa a apoderar-se decisivamente da indústria. O fenómeno verifica-se na Inglaterra, devido principalmente a duas razões:

— por um lado, a Inglaterra detém o comércio do mundo. Está, portanto, em melhores condições que qualquer outro país para trazer do ultramar as matérias-primas e levar aos mercados distantes os produtos acabados;

— por outro lado, aparecem então na Inglaterra as três máquinas: a máquina a vapor, a máquina de fiar e a máquina de tecer. A máquina a vapor, que permite a substituição da energia do homem e dos animais pela força de expansão do vapor de água; a máquina de fiar e a máquina de tecer, que permitem a transformação, por processos mecânicos, do linho, da lã e do algodão em tecidos.

É na Inglaterra que se verificam estas invenções, ou que primeiramente se fazem estas aplicações à indústria. Por isso, também é na Inglaterra que surgem as fábricas — as fábricas da indústria têxtil, que foi a primeira grande indústria capitalista. Donde se conclui que o capitalismo se apodera decisivamente da indústria quando esta entra na sua terceira fase: a da maquinofactura.

Mas o facto teve por consequência uma transformação da sociedade britânica. Uma transformação lenta, como têm sido todas as transformações que nos últimos séculos se verificaram na Inglaterra. Ao fim e ao cabo, porém, a sociedade tornara-se muito diferente da que no começo existira. Tão diferente, que tudo se passava como se tivesse havido uma revolução nos costumes, nos modos de vida, na mentalidade. Chamou-se-lhe a revolução industrial.

Pois essa revolução operou-se através das fábricas. E as fábricas são oficinas onde a actividade dos operários se conjuga mediante a especialização interna e é potenciada pelas máquinas.

Que é, porém, a máquina?

A máquina define-se pelo automatismo; ela executa movimentos por si, aproveitando a força que lhe é transmitida. É o automatismo, na verdade, que distingue a máquina do instrumento: este executa apenas os movimentos que lhe imprimimos. Assim:

O lápis é um instrumento; os seus movimentos são os que os nossos dedos lhe transmitem. Mas o moinho que tritura os grãos já é máquina: aproveita a força que lhe é comunicada (o peso da água, a força do vento) e, mediante ela, executa os seus movimentos próprios.

O moinho é máquina. Ora, os moinhos são muito antigos. Donde se conclui que as máquinas são muito antigas também.

Todavia, quando se fala em substituição do homem pela máquina, das manufacturas pelas fábricas, quer-se aludir à generalização dos maquinismos, à utilização das máquinas em larga escala. Ora, este facto não é muito antigo. Verificou-se apenas a partir dos meados do século XVIII.

Pois foi então que as máquinas se aperfeiçoaram: o tear manual foi substituído pelo tear mecânico; a máquina de fiar tomou o lugar da dobadoura; em vez da força dos homens e dos animais, utilizou-se uma força natural — o vapor de água — na máquina a vapor. E as máquinas generalizaram-se de tal modo que, século e meio depois, nos fins do século XIX, elas têm a indústria capitalista nas mãos.

Encontramos actualmente duas espécies de máquinas: por um lado, as máquinas motrizes, que são aquelas em que uma força inorgânica produz energia: máquinas a vapor, motores de explosão, turbinas hidráulicas, motores eléctricos, reactores nucleares; por outro lado, as máquinas de trabalho, que utilizam a energia produzida pelas máquinas motrizes para executarem automàticamente movimentos sobre a matéria.

Estão à vista as consequências da introdução das máquinas na indústria.

Primeiro, elas permitem obter muito maior quantidade de produtos. Pense-se em quantos milhões de copistas seriam necessários para produzir diariàmente as centenas de milhares de jornais que se publicam no nosso país... É que as máquinas motrizes utilizam uma força por assim dizer ilimitada e as máquinas de trabalho não se cansam e laboram muito mais ràpidamente do que o homem.

Depois, as máquinas melhoram a qualidade média dos produtos. É que executam sempre as operações da mesma forma e, por isso, fabricam mercadorias de qualidade invariável. Não sucede assim com o trabalho manual: alguns operários executam melhor, outros pior, e daí que raro se encontrem objectos perfeitamente iguais, com a agravante de que

a maioria dos operários executam pior do que as máquinas de trabalho.

Além disso, as máquinas importam a diminuição do custo dos produtos. É que a energia fornecida pelas máquinas motrizes fica mais barata do que a energia do homem ou dos animais, e as máquinas de trabalho laboram mais ràpidamente do que os operários. Por exemplo, observou-se a certa altura nos Estados Unidos que a produção de 10 charruas exigia:

	Horas	Despesa em salários
Trabalho manual…….	1.180	$54
Trabalho mecânico.....	37,5	$8

Como a diferença em salários (nada menos que 46 dólares) excedia em muito a despesa de amortização das máquinas, o custo das charruas tomou-se consideràvelmente menor.

Todas essas consequências — maior quantidade, melhor qualidade média e menor custo dos bens — são benéficas. Mas o facto é que, produzindo as máquinas muito mais do que o homem, elas permitem obter a mesma quantidade de produtos com muito menos operários. As máquinas dispensam braços, portanto. E os braços que dispensam são lançados no desemprego: é o desemprego devido ao progresso técnico e chamado, por isso mesmo, tecnológico.

Como se vê, a introdução das máquinas tem consequências funestas para os trabalhadores. Mas só são funestas as consequências imediatas. Porque, baixando o custo de produção, vai descer o preço das mercadorias; descendo o preço, aumenta a procura aumentando a procura, terá de aumentar a oferta para a satisfazer. Mais produção, portanto. Ora, essa maior produção exigirá o reemprego dos trabalhadores que foram despedidos.

Já assim raciocinaram os teóricos da escola liberal, nos princípios do século XIX, concluindo que o desemprego provocado pela introdução das máquinas é sempre temporário. Os factos têm abonado o seu ponto de vista. No entanto, é preciso não esquecer que a reabsorção dos trabalhadores demora tempo; e além do tempo que demora, e é desemprego, pode exigir-lhes ainda o sacrifício da mudança de profissão ou de terra.

19. AS CONSTANTES DA HISTÓRIA

a) Sucessão dos sistemas por transição

Caracterizados os sistemas económicos, situados no seu ambiente histórico, explicada a transição que os une, talvez valha a pena olhar para trás a fim de atentar nas regularidades que a história nos revela.

Como já dissemos, as regularidades históricas são simples regularidades observadas, não são regularidades demonstradas, não são verdadeiras leis. No entanto, é sempre útil conhecer o que a história mostra, pois o que ela mostra pode ser demonstrado através, como já dizia Stuart Hill, da sua ligação dedutiva às leis da natureza humana.

Que nos mostra, pois, a história dos sistemas económicos?

Mostra-nos, primeiro, que não há passagem abrupta, passagem sem solução de continuidade, de um sistema para outro. Sim, não houve um certo dia em que cessasse a economia fechada, surgindo em sua vez a economia artesana, como não houve um certo dia em que esta terminasse, sendo substituída pela economia capitalista. Houve, pelo contrário, muitos dias e anos durante os quais no seio da economia fechada se geraram elementos da economia artesana e, no seio desta, elementos da economia capitalista.

É, pois, por transição, por um processo contínuo de transformação, que se passa de um sistema a outro. Daí que não possa datar-se o começo e o fim de cada sistema económico. Em que dia, sequer em que ano, começou a economia artesana? E a economia capitalista? O que se pode, sim, é situar nos séculos o período de apogeu, de expressão acabada, dos vários sistemas: a economia fechada, nos séculos X-XI; a economia artesana, nos séculos XIV-XV; a economia capitalista, em princípios do século XX.

b) Sucessão sem substituição completa — aplicação ao caso da economia socialista

Mas a história também nos mostra que, até a data, nenhum sistema conseguiu substituir integralmente o anterior.

Assim: vivemos hoje, aqui em Portugal, em economia capitalista.

No entanto, ainda subsistem núcleos de economia fechada e de economia artesana. Há, com efeito, nas aldeias de algumas serras, quase completamente isoladas do resto do mundo, famílias que tiram das leiras e matas que agricultam e dos rebanhos que apascentam tudo, ou pràticamente tudo, o que consomem. São aldeias que não entram ou quase não entram em relações de troca com outras economias. Vivem, assim, em economia fechada.

Como há, em muitas aldeias e vilas, pequenos artífices que trabalham na sua oficina, com instrumentos que são seus, e auxiliados por pessoas da família ou que, não sendo da família, tratam como tais. São artífices que reproduzem, a séculos de distância, o tipo do artesano medieval.

Aliás, a subsistência de elementos dos sistemas anteriores verifica-se também no sistema que aspira a ser herdeiro do capitalismo: o sistema socialista.

Este sistema — primeiro estabelecido, em 1917, na actual União Soviética — domina hoje, depois da sua instauração em alguns países do Leste europeu e na China, a terça parte da população do mundo.

Se definirmos o capitalismo, como quer Sombart, pelo seu espírito, que é o da obtenção de lucros; pela sua forma, que é a apropriação privada dos meios de produção e a repartição dos rendimentos em salários, juros, rendas e lucros, ou seja, em rendimentos do trabalho e rendimentos da propriedade; e pela sua substância, que é uma técnica altamente progressiva — teremos, em contraste, a economia socialista, cujo espírito é o da satisfação das necessidades dos consumidores; cuja forma é a apropriação colectiva dos meios de produção e a repartição de todos os rendimentos em salários, ou seja, em rendimentos apenas do trabalho; e cuja substância é uma técnica também progressiva.

Pois bem: a verdade é que nenhuma das economias socialistas realizadas conseguiu, até hoje, substituir de todo a economia capitalista. Veja-se o que acontece na União Soviética, país onde mais se avançou na realização do socialismo:

— a propriedade dos meios de produção (terras, bens capitais) é, na grande maioria dos casos, colectiva. Não em todos, pois reconhece-se aos camponeses direito à propriedade individual de uma casa, de um pequeno terreno, de algumas alfaias agrícolas e cabeças de gado;

— os rendimentos distribuem-se, na grande maioria dos casos, em salários, embora em salários bastante desiguais. Não em todos os casos, pois os empréstimos públicos, isto é, os empréstimos feitos ao Estado, vencem juros.

Na União Soviética, como se vê, ainda há propriedade privada de alguns meios de produção, e ainda há alguns rendimentos da propriedade. Ainda lá há, por outras palavras, resíduos da economia capitalista.

§ 5º AS UNIDADES PRODUTORAS NA ECONOMIA CAPITALISTA

20. AS EMPRESAS CAPITALISTAS

a) Noção

A economista capitalista, como vimos há pouco, é heterogénea, quer porque nela persistem elementos de sistemas anteriores, quer porque nela se vão gerando elementos novos, com lógica e sentido diferentes dos predominantes.

Não admira, por isso, que as unidades da produção não sejam todas do mesmo tipo; que se encontrem ainda produtores autónomos ao lado de empresas; e que estas se mostrem de variadas espécies.

No entanto, a unidade de produção característica do capitalismo é o que podemos chamar a empresa capitalista: uma empresa, isto é, uma unidade de produção organizada por quem não é dono de todos os elementos, mas que, além desse traço comum a todas as empresas, apresenta os seguintes caracteres específicos:

— combinação dos elementos produtivos em ordem aos preços da sua utilização. Na verdade, a empresa capitalista não combina directamente força de trabalho, terra e bens capitais, mas sim preços da força de trabalho (salários), da natureza (rendas), do dinheiro (juros). O que lhe interessa, por outras palavras, não é a combinação dos elementos produtivos em si mesmos, e sim a sua combinação económica, a sua combinação em termos de preços;

— produção para o mercado. A empresa capitalista trabalha exclusivamente ou quase exclusivamente para satisfazer a procura que se manifesta no mercado, e não para satisfazer imediatamente as necessidades do seu dono;

— recurso substancial ao trabalho alheio. Talvez o empresário da empresa capitalista lhe forneça grande parte do seu capital; a força de trabalho, porém, é-lhe fornecida principalmente por estranhos, isto é, por assalariados.

Empresa capitalista, portanto, é a empresa que procede à combinação económica dos elementos da produção, labora para o mercado e utiliza sobretudo trabalho de assalariados.

b) O capital da empresa

1. capital fixo e circulante
2. amortização do capital fixo

Pois é esta empresa que constitui a unidade de produção típica, própria, do capitalismo.

E a empresa capitalista, como todas as outras, reúne os elementos produtivos; mas, diferentemente de outras, reúne elementos que são apreciados pelos seus preços, quer pelos preços efectivamente pagos, quando comprados, quer pelos preços que por eles poderiam ser pagos, quando pertença do empresário.

Daí que o empresário não distinga os elementos produtivos pelos seus caracteres intrínsecos, mas pelos seus preços; daí que os irmane a todos na mesma categoria de elementos que ou são ou têm direito a ser pagos. Assim: aos olhos do empresário, os 1000 contos que a máquina custou estão no mesmo pé que os 1.000 contos que custou o terreno; como os 1.000 contos com que contribuiu para a empresa devem ser remunerados com juro igual ao dos 1.000 contos que obteve do empréstimo; ou o terreno que ele lhe forneceu, e vale 1.000 contos, deve ser equiparado à máquina que comprou por idêntico preço.

Por isso é que a empresa considera capital o valor monetário dos bens destinados à produção, e que corresponde ao dinheiro com que os adquiriu, ou se propõe adquiri-los, mais o dinheiro com que teria de comprar os bens fornecidos pelo próprio empresário.

Capital da empresa é, portanto, o capital-dinheiro, gasto ou a gastar efectivamente, ou fictìciamente gasto. Não é, por paradoxal que pareça, capital produtivo, mas sim capital lucrativo. Na verdade, é dinheiro que permite a obtenção de lucros, isto é, de rendimentos sem trabalho.

Simplesmente, esse capital — os 5.000 ou 10.000 contos que o constituem — pode ser cindido em duas categorias: uma, o capital fixo — valor monetário dos bens que entram em vários actos da produção; a outra, o capital circulante — valor monetário dos bens que se consomem num único acto de produção. O primeiro, como se vê, refere-se a bens duradoiros; o segundo, a bens consumíveis.

Assim, numa empresa têxtil, o dinheiro gasto na construção da fábrica ou na compra dos teares é capital fixo: na verdade, os teares servem para se produzirem milhares e milhares de metros de fazenda; o

edifício da fábrica assiste à substituição dos teares usados por novos. Um e outros, portanto, participam em muitos actos de produção.

Mas o dinheiro empregado na compra de fio ou em salários já é capital circulante; na verdade, o fio que se gastou em determinada teia não pode voltar a gastar-se em teia nenhuma; como a força de trabalho que os operários despenderam no fabrico de determinada peça de fazenda não pode voltar a despender-se em mais peça nenhuma. Um e outra, portanto, participam apenas em um acto de produção.

Circulante, esse dinheiro, porque, de facto, circula: gastou-se na aquisição de matérias-primas, de semi-produtos, de força de trabalho, mas aparece integralmente no valor do produto obtido pela empresa. Transita, com efeito, daqueles bens para este.

Ora, já não sucede assim com o dinheiro empregado nas máquinas, edifícios ou instalações, pois não transita integralmente para o valor de cada produto, de cada peça ou metro de fazenda. Transita, sim, mas por parcelas, por fracções. A isso se chama amortização.

A amortização é necessária porque é preciso reconstituir os capitais fixos. Desde logo, porque os bens em que se encontram representados, apesar de serem duradouros, não duram sempre. Assim, as máquinas têm um certo período de vida física: ao cabo de 10, 20, 30 anos estão inutilizadas, são ferro velho, só podem ser vendidas como sucata. Perdem, portanto, o seu valor. E o mesmo acontece aos edifícios, que passados 50 ou 100 anos têm de ser reconstruídos.

Ora, é a realização do valor perdido pelos bens duradouros da empresa que constitui a amortização dos capinais fixos. Assim:

Determinada máquina custou 100 contos, e tem capacidade para produzir 100.000 exemplares da mercadoria. Nesse caso, deverá incluir-se no valor de cada unidade fabricada a quantia de 1$00 do valor da máquina. De modo que, quando ela tiver produzido os 100.000 exemplares, estará realizado o capital:

1$00 x 100.000 = 100.000$00.

Na prática não se faz assim, pois não se pode prever quantas unidades a máquina virá a produzir durante os anos da sua existência. Pode ser que trabalhe a pleno em todos os dias da semana, ou que trabalhe intermitentemente, apenas em certas horas, dias ou semanas. Tudo dependerá das condições do mercado. Adopta-se, por isso, outro processo de amortização:

Calcula-se a duração da máquina, o número de anos que ela presumivelmente estará em laboração. Número de anos cujo máximo é o da sua vida física, mas que, em geral, é um número inferior, visto a duração física exceder normalmente a duração económica. Assim: ao cabo de 20 anos a máquina ainda está em condições de laborar, mas já não está em condições de laborar eficientemente, de competir com máquinas mais aperfeiçoadas que as outras empresas utilizam. Perdura, como se vê, a sua vida física, mas já cessou a sua vida económica.

À empresa o que interessa manifestamente é a vida, a duração económica da máquina. E os cálculos da amortização vão basear-se nesta duração económica, isto é, no período durante o qual se julga que a máquina esteja em condições de laborar em concorrência com as máquinas das outras empresas. E faz-se deste modo:

Prevê-se, por exemplo, que a máquina, comprada por 100 contos, dure econòmicamente 10 anos. Dividem-se os 100 contos por 10, atribuindo, assim, a cada ano 10 contos. Estes 10 contos são incluídos no valor das mercadorias fabricadas durante o ano.

Logo se conclui que a amortização é sempre, em larga medida, arbitrária. Pois assenta numa previsão — a previsão sobre a vida económica da máquina — e, como não há adivinhos, toda a previsão é incerta. Talvez a máquina, por muito acaso, dure econòmicamente os 10 anos; mas talvez dure 15 ou apenas 5... Nesta última hipótese, a empresa terá de substituí-la antes de realizado o seu valor. Daí que, para obviar a tal risco, se tente calcular por defeito a vida económica dos bens duradouros. Em vez de 10, sòmente 5 ou 6 anos. Todavia, isso vai fazer com que se transfira para o valor das mercadorias produzidas em cada ano uma quota maior de capitais fixos e, portanto, como veremos depois, com que se sobrecarregue o custo de produção.

a) Funções do empresário

1. combinação óptima: função técnica
2. dimensão óptima: função comercial
3. o risco — possibilidade de delegação das funções, mas não do risco

A organização da empresa põe dois problemas principais ao empresário: como produzir e quanto produzir.

Como produzir, quer dizer, em que proporção combinar os elementos produtivos de modo a obter os diversos quantitativos de mercadorias que lhe podem ser requeridos pela procura. Por outras palavras: em que proporção combinar os elementos produtivos para fabricar 2.000, e 3.000, e 4.000, e 5.000 unidades de mercadorias.

Este problema põe-se não só porque o fabrico de determinado artigo não exige o emprego dos elementos produtivos em proporção igual à do fabrico dos outros artigos, mas ainda porque a produção do mesmo artigo pode obter-se mediante uma de várias combinações dos elementos produtivos.

Efectivamente, a produção do trigo não exige o emprego dos elementos produtivos na mesma proporção em que o exige o fabrico do ferro; mas a própria produção do trigo pode conseguir-se através de combinações diferentes da natureza, trabalho e capital.

Ora, se a produção de cada mercadoria se pode realizar combinando os elementos produtivos em proporções diversas, conclui-se que estes elementos são substituíveis uns aos outros. Assim:

Uma dada porção de trigo pode ser obtida num terreno de determinada extensão e por adubar; mas também o pode ser em terreno mais pequeno convenientemente adubado. Isto é: o elemento de produção natureza (neste caso, o terreno) é substituível pelo elemento de produção capital (neste caso, o adubo). Como aquela porção de trigo pode ser obtida em determinado terreno, agricultado apenas por trabalhadores, ou o pode ser no mesmo terreno com máquinas e menor número de braços. Isto é: o elemento de produção trabalho (a força de trabalho dos agricultores) é substituível pelo elemento de produção capital (as máquinas).

Todavia, os elementos produtivos não são totalmente substituíveis uns aos outros. Se o fossem, então a natureza teria a virtude de substituir todo o esforço do homem, e o homem não se daria à pena de trabalhar para viver. Em vez de ganhar o pão com o suor do seu rosto, esperaria que lho ganhasse a natureza.

O facto de os elementos da produção não terem que utilizar-se em proporções definidas suscita, naturalmente, o problema de saber em que

proporção deverão ser combinados. Decerto que o empresário vai procurar a proporção mais conveniente para si, isto é, a que lhe deixe maior lucro.

O lucro é, como sabemos, a diferença entre o preço pago pela utilização dos elementos produtivos, chamado custo da produção, e o preço a que são vendidos os artigos. O que ao empresário interessa, portanto, é distender o mais possível essa diferença. Para isso, tentará conseguir aquela combinação que lhe permita obter os produtos ao menor custo. A tal combinação dá-se o nome de combinação óptima.

Resolvido o problema do como, isto é, sabido o custo mínimo por que poderá obter 1.000, 2.000, 3.000… 5.000 unidades da mercadoria, tem ainda o empresário de decidir o problema do quanto: vai produzir 1.000... 3.000... ou 5.000 unidades?

Ora, se a empresa fabricar 5.000 unidades, terá de ser maior do que se fabricasse apenas 4.000 ou 3.000; logo, o que está em jogo neste problema é o tamanho, a dimensão da empresa. E o empresário há-de procurar, naturalmente, a melhor dimensão, a dimensão óptima. Óptima será, claro, a dimensão que lhe deixe maior lucro.

O lucro, como dissemos, depende do custo da produção, que se pretende mínimo, e do preço dos artigos, que se deseja máximo. Suponhamos que o empresário apurou, ao decidir a combinação óptima, serem estes os custos mínimos por que pode obter as seguintes quantidades:

1.000……..…	5
2.000……..……..	4
5.000……..……..	2

Gasta 5 por unidade se produzir 1.000; gasta 4 se produzir 2.000; gasta apenas 2 se produzir 5.000. Mas há-de fabricar 1.000, 2.000 ou 5.000 unidades da mercadoria?

Isso depende do preço por que as puder vender.

Admitamos que o preço no mercado é de 5 e que o empresário apura que, se oferecer 5.000 unidades, o mercado lhas absorverá a esse preço. Claro que vai fabricar as 5.000, pois o lucro é muito maior do que se fabricasse apenas 1.000 ou 2.000.

Admitamos, porém, que o empresário apura não lhe absorver o mercado as 5.000 unidades ao preço de 5. Apura que, se produzir 5.000

unidades, o mercado lhas absorverá ao preço de 2; mas que, se produzir apenas 2.000, poderá colocá-las ao preço de 5. Evidentemente que fabricará 2.000 pois que produz ao custo de 4 e vende ao preço de 5; fica-lhe o lucro de 1 por unidade. Se, pelo contrário, produzisse 5.000, o custo seria de 2 e o preço de 2 também; não teria lucro nenhum.

Aqui temos como a dimensão óptima pode variar segundo os dados do mercado, isto é, segundo os preços por que se conseguem vender as diversas quantidades de produtos.

À solução dos dois problemas correspondem duas funções distintas: a função técnica, que visa a combinação óptima — como se trata de uma função que, apesar de económica, muitas vezes se entrega a técnicos, daí o seu nome; e a função comercial, que diz respeito à dimensão óptima, e é assim chamada por contender com a venda dos produtos, com o seu comércio.

O empresário pode, sem dúvida, exercer por si essas duas funções, visto que ambas lhe pertencem. Mas, como lhe pertencem, também pode transferi-las a outras pessoas, que as exerçam por delegação. Isto é, pode encarregar quaisquer subordinados seus de estudarem as combinações dos elementos produtivos, de modo a acharem as combinações óptimas, e de estudarem os mercados, de modo a encontrarem a dimensão óptima.

Simplesmente, do exercício de qualquer das funções uma coisa resulta sempre: um risco.

Na verdade, há risco na escolha da combinação óptima, pois a proporção em que os elementos produtivos devem entrar para se conseguir o custo mínimo está relacionada com o preço desses elementos, isto é, com o nível dos salários, com a taxa do juro, com o montante das rendas. Se, por exemplo, o nível dos salários é elevado, convém substituir, na medida do possível, a força de trabalho pelo labor das máquinas. Simplesmente, como decorre sempre tempo entre o momento em que se decide e aquele em que se executa, pode suceder que, entretanto, os salários tenham descido; se isso se der, a combinação obtida, ao realizar-se, já não é a combinação óptima. Contava-se produzir ao mínimo custo possível e, afinal, vai produzir-se a custo superior. Neste caso, evidentemente que se corre o risco de perder, pois, com a subida do custo, talvez este se aproxime do preço ou até o supere. Eis como a primitiva

expectativa de lucro se pode transformar em pura perda de dinheiro. Há, portanto, risco na determinação da combinação óptima.

Mas também o há na definição concreta da dimensão óptima. Suponhamos que o empresário de uma determinada fábrica decidiu que lhe convém produzir 5.000 unidades, naturalmente baseado na sua previsão sobre a procura que virá a verificar-se, isto é, numa estimativa sobre a capacidade do mercado. Todavia, como todas as previsões, ainda as mais acuradas, são falíveis, pode suceder que o mercado lhe absorva as 5.000 unidades, não ao preço que tinha previsto, mas a um preço inferior. O empresário contava ganhar muito e, afinal, vem a ganhar pouco ou vem, até, a perder.

Ora, este risco de ganhar ou de perder é de tal modo arriscado que escapa a qualquer lei de grandes números e, portanto, ao cálculo de probabilidades que está na base do seguro. Não há, pois, nenhuma companhia de seguros que o assuma. E assim como a não há, também o empresário não pode transferi-lo para outrem. Tem ele próprio de o assumir.

Quer dizer: o empresário pode, sem dúvida, delegar as funções técnica e comercial. Mas o que não pode é transmitir o risco de ganhar ou de perder que do seu exercício deriva. Esse, pertence-lhe sempre, é sempre seu.

d) Formas da empresa

1. empresa individual
2. empresa societária
   — sociedades de pessoas
   — sociedades de capitais
   — tipos intermédios
3. a difusão das sociedades por acções

A finalidade da empresa é a obtenção de lucros. Para tanto, porém, ela precisa: de constituir o capital — condição da sua organização; de se organizar — condição do seu funcionamento; de funcionar — condição da venda e do lucro.

Sendo assim, é claro que a empresa procurará estruturar-se de modo a conseguir: os capitais ocorrentes à sua produção; a sua melhor organização; o seu mais eficiente funcionamento.

Ora, como se obtêm os capitais ocorrentes à produção? As respostas, que várias podem ser, serão dadas pelas diferentes formas que a empresa é susceptível de assumir.

Há empresas que têm apenas um empresário; em tal caso, é a essa única pessoa que cabe exercer, por si ou por delegado, as funções técnica e comercial, do mesmo modo que a ela cabe correr o risco imanente e reunir o capital necessário para a indústria viver. São as empresas, por isto mesmo, chamadas individuais.

Como logo se compreende, uma empresa individual está toda na mão, na dependência, de uma só pessoa. Vive a própria vida do empresário, reflecte-lhe as qualidades, sofre-lhe as vicissitudes. O empresário é hábil, activo, conhecedor da indústria? A empresa progride e tem êxitos. Ele é inábil, indolente ou desconhece as condições da indústria a que se dedicou? A empresa falha e acaba por desaparecer.

Está, pois, a empresa individual dependente das virtudes e defeitos da pessoa que a organiza e dos seus meios de fortuna.

O empresário é muito rico? A empresa poderá desenvolver-se mediante o capital que ele lhe fornece. Acaso tem recursos diminutos? A empresa não poderá progredir. Mas a verdade é que, por muito rico que seja, não é natural que o empresário queira jogar numa indústria toda a sua fortuna, que queira arriscar numa só empresa todo o seu dinheiro. É por isso que, quando se trata da constituição de grandes empresas, elas são obra de várias pessoas associadas.

Aparecem-nos, então, as empresas sob a forma de empresas colectivas, em que o número dos empresários é de mais que um. São, pois, diversos os empresários, poucas ou muitas as pessoas que se associam. Temos as sociedades.

Mas há vários tipos de sociedades:

Há sociedades em que todos os sócios respondem solidária e ilimitadamente pelo passivo social. Por este motivo, a administração da empresa, a gerência da sociedade, cabe-lhes a todos. E, de facto, quase sempre todos a exercem.

Ora, se os sócios assumem, por um lado, solidária e ilimitadamente o risco da empresa e se, por outro, lhes é atribuída a gestão dos negócios, não admira que eles, as suas pessoas, tenham na sociedade uma importância decisiva. Com efeito, tudo aqui se passa como se se tratasse

de um prolongamento das empresas individuais, de empresas individuais — digamos — de duas, três, quatro ou cinco pessoas.

Precisamente porque o elemento predominante são as pessoas dos sócios, chama-se a estas empresas colectivas sociedades de pessoas. Correspondem às sociedades em nome colectivo, admitidas pelo nosso Código Comercial.

Vejamos o que acontece com outro tipo de sociedades, também prevista na nossa lei: as sociedades anónimas.

Nestas sociedades, o capital encontra-se dividido em fracções mínimas; por exemplo, o capital de 1.000 ou de 10.000 contos em fracções de 1 conto apenas. Cada sócio pode subscrever uma ou mais destas fracções, mas a sua responsabilidade fica sempre limitada à importância das fracções, ao capital por ele subscrito.

As fracções são representadas por títulos livremente comerciáveis, que se chamam acções. Como estas são fracções diminutas, torna-se acessível a muita gente ser sócio de uma sociedade anónima. Daí que o número de sócios suba frequentemente a centenas ou milhares de pessoas.

Sendo assim, é claro que nem todos, nem sequer a maior parte dos sócios pode administrar a empresa. Como eles são muitos, não há outro remédio senão delegar em alguns a gestão da sociedade. Estes poucos administradores — 3, 5, 7 — vão constituir o conselho de administração.

Veja-se a diferença: atrás, responsabilidade ilimitada de todos os sócios; agora, responsabilidade estritamente limitada ao capital por cada um subscrito. Atrás, a administração da empresa entregue a todos os sócios; agora, a administração confiada a número diminuto deles.

Acresce que nas sociedades anónimas estão a variar constantemente as pessoas dos sócios. Com efeito, o capital está dividido em acções, que são títulos negociáveis e, portanto, podem ser vendidos a todo o momento. E, assim, um sócio detentor de dez acções tanto pode cedê-las a uma só pessoa, como a cinco ou a dez. E são os sócios e o número de sócios constantemente a variar.

Há pouco, vimos que os sócios eram tudo nas sociedades de pessoas; agora, verificamos que nada são. Lá, reuniam-se capitais porque se associavam pessoas; aqui, dá-se o contrário: reúnem-se pessoas porque se associam capitais. Era o que Charles Gide, um economista francês, expri-

mia dizendo: nas sociedades por acções não se associam pessoas, associam-se sacos de dinheiro. Por isso se lhes chama sociedades de capitais.

Todavia, não são estes os únicos tipos de sociedades admitidos pela nossa lei comercial. Ela prevê ainda as sociedades em comandita e as sociedades por quotas.

Nas sociedades em comandita há dois tipos de sócios: comanditários e comanditados. Os primeiros são semelhantes aos das sociedades anónimas, pois têm a responsabilidade limitada ao valor das suas entradas de capital; por sua vez, os comanditados assemelham-se aos sócios das sociedades em nome colectivo, pois respondem solidária e ilimitadamente pelo passivo social. Daí que nestas sociedades a administração caiba aos sóciosa comanditados.

Nas sociedades por quotas, a responsabilidade dos sócios é limitada, mas não tanto como a dos sócios das anónimas ou a dos comanditários das sociedades em comandita. É limitada à integração do capital social. Isto quer dizer que qualquer sócio responde não só pela realização da sua quota, mas ainda pela realização das quotas dos restantes sócios.

Suponhamos que, numa empresa destas, o capital é de 200 contos, e que os sócios são dois com quotas iguais de 100 contos cada uma. O sócio A realizou a sua quota entregando 100 contos à sociedade; mas nem por isso ficou liberto de toda a responsabilidade, pois que, se B não procedeu do mesmo modo, tanto B como A respondem pelo que falta ao capital social: os 100 contos da quota de B.

Quanto à administração, pode ela, nas sociedades por quotas, ser exercida por todos os sócios, ser confiada a alguns deles — os sócios gerentes — ou, ainda, ser entregue a pessoas estranhas.

O capitalismo escolheu, dentre essas todas, as sociedades por acções.

Vêm elas de muito longe: já as encontramos no séc. XV, na Itália, nos primórdios do capitalismo comercial. Depois, nos sécs. XVII e XVIII, vemo-las na Holanda, na Inglaterra e na França, sobretudo na forma de companhias coloniais. Eram sociedades desta espécie as célebres Companhias das Índias Orientais e Ocidentais criadas por Colbert.

Mas foi principalmente a partir da primeira metade do séc. XIX que as sociedades por acções se difundiram. E foi tal a sua expansão que hoje vemo-las, nos principais países capitalistas, a abarcar a maior par-

te das indústrias. Nos Estados Unidos, por exemplo, observa-se que as centenas de indústrias extractivas, transformadoras e transportadoras estão nas mãos das sociedades por acções.

Porquê, esta preferência do capitalismo? Primeiro, porque essas sociedades constituem o melhor processo de reunir capitais. Ora, o capitalismo precisa de capitais para desenvolver as suas empresas em escala sempre crescente.

Compreende-se que as sociedades por acções sejam o melhor processo de centralizar capitais. Desde logo, porque atraem o dinheiro dos pequenos capitalistas. É que as acções são de reduzido valor, de 500$, de 1 conto, e estão portanto, ao alcance das pequenas bolsas, das pessoas que só podem dispor de alguns contos ou algumas dezenas de contos. Ora, essas pessoas, apesar de terem pouco, são muitas. E o pouco de muitos, quando somado, faz milhões.

Mas essas sociedades, além de atraírem às empresas o dinheiro dos pequenos, também chamam o dos grandes capitalistas. Não só porque o risco que sofrem é limitado ao montante dos títulos subscritos, como porque as acções são negociáveis — subscrevem-se hoje 1.000 acções por 1.000 contos, e podem amanhã vender-se, realizando de novo o capital. Deste modo, os capitalistas conseguem associar o seu dinheiro às empresas sem receio de grandes prejuízos, ficando sempre, por outro lado, com a possibilidade de realizar quando queiram, mediante a venda das acções na Bolsa, o capital nelas investido.

Simplesmente, as sociedades por acções não ficam por aqui. De facto, elas ainda centralizam capitais mediante a emissão de obrigações.

A acção é o título do sócio, do empresário. Como o lucro da empresa não é constante, o rendimento da acção também não é fixo, mas variável. Este rendimento resulta da divisão do montante dos lucros pelo número de acções; por isso se chama dividendo. As acções têm, pois, um rendimento que é o dividendo variável.

A obrigação é coisa diferente: é o título, não do sócio, mas do credor. Ora, como o credor não sofre risco de ganhar ou perder, a obrigação tem um rendimento fixo: o juro. Todos os anos o obrigacionista recebe uns tantos por cento de juro, como também todos os anos o accionista tem um lucro ou um prejuízo, maior ou menor.

As obrigações são igualmente negociáveis na Bolsa. Daí que haja muita gente disposta a subscrevê-las. Elas representam, em última análise, empréstimos em que fica ao arbítrio do credor estabelecer a data do

vencimento. Da verdade, o credor pode realizar em qualquer altura o seu dinheiro, vendendo os títulos.

Foi por tudo isso que as sociedades por acções se revelaram aos olhos do capitalismo como o melhor meio de centralizar capitais. Foi por tudo isso que ele as preferiu, e daí que nós encontremos, nos países mais desenvolvidos, a indústria quase inteiramente nas suas mãos.

Mas não foi só por isso que o capitalismo as preferiu. E que as sociedades por acções têm ainda, aos olhos dos capitalistas, a virtude de poderem permitir que os grandes disponham do dinheiro dos pequenos.

Os sócios são muitos — centenas, milhares, dezenas de milhares. Não podem gerir todos a empresa. Essa tarefa é entregue, como dissemos, ao conselho de administração; ora, o conselho é eleito numa assembleia geral dos sócios, realizada na sede da sociedade. Concretizemos, e façamos a sede da sociedade em Lisboa. Os seus milhares de sócios estão espalhados por todos os recantos do País, de Trás-os-Montes ao Algarve. E muitos são pequenos sócios, cada um com duas, cinco, dez acções. E evidente que não vale a pena a estes sócios, de recursos minguados, deslocarem-se a Lisboa, fazendo todas as despesas que tal facto implica, apenas para tomarem parte na assembleia geral e aí exercerem o direito de voto. De modo que quem aparece na assembleia são os grandes sócios, os que dispõem de centenas ou de milhares de acções; são estes que votam, que elegem o conselho de administração. E como os administradores são geralmente bem pagos, os grandes capitalistas reservam para si ou para os seus apaniguados os lugares do conselho.

É claro que a soberania continua a residir em todos os sócios. Mas, de facto, quem manda e quem aufere os proventos mais elevados são os grandes capitalistas.

São poucos os que mandam, mas são muitos, são todos os sócios, os que respondem. E mostra a experiência que os grandes capitalistas, para imporem a sua vontade nas assembleias gerais, não precisam sequer da maioria das acções: basta-lhes dispor muitas vezes apenas de 15 ou 20 % delas.

Por estes dois motivos: porque através das sociedades por acções se centralizam enormes somas de dinheiro e porque os grandes ficam a dispor do pecúlio dos pequenos, é que, afinal, o capitalismo preferiu decisivamente essas sociedades.

21. AS EMPRESAS COOPERATIVAS

a) Caracteres gerais

Ao lado das empresas capitalistas, há várias outras unidades de produção, entre as quais as empresas cooperativas.

As cooperativas também são sociedades, constituídas entre nós sob a forma de sociedades em nome colectivo, anónimas, em comandita ou por quotas, mas que economicamente se caracterizam por estes dois traços fundamentais:

1º. Supressão dos conflitos da economia capitalista pela reunião no empresário das qualidades antagónicas

Há muitas divergências de interesses na economia capitalista; daí resultam conflitos que, se por vezes são susceptíveis de solução, na maior parte dos casos persistem insolúveis.

É de todos os dias o conflito entre o operário e o patrão; aquele acha que ganha pouco, o patrão pensa que lhe dá demais. Constante é, igualmente, o desacordo entre o lavrador, que pretende vender caro os seus produtos, e o comerciante, que lhos quer comprar a baixo preço.

E o conflito repete-se entre os camponeses e os pequenos industriais e comerciantes, de um lado, e os bancos, do outro: estes negam-lhes o crédito que aqueles pretendem e de que, de facto, necessitam; e, se por vezes lho concedem, é, ao contrário dos seus desejos, a juro demasiadamente elevado.

Conflitos como estes, ou como o que se verifica entre os consumidores, que pretendem comprar barato, e os retalhistas, que tentam vender caro, são, repetimos, constantes e inevitáveis.

E o pior é que não se toma possível, umas vezes, ou fácil, outras, uma verdadeira conciliação de interesses. Na maioria dos casos, o interesse de uma das partes — da mais fraca, claro está — acaba por ser sacrificado ao interesse da outra.

Mas, se é assim, por que não cortar o mal pela raiz, eliminando os conflitos? Ora, os conflitos eliminam-se se se eliminarem as duas partes, ou seja, se se reunirem numa só.

É esta a lógica do cooperativismo: a reunião, na pessoa da parte mais fraca, da qualidade da outra parte. Com efeito, o conflito entre o patrão e o trabalhador desaparece logo que se conjuguem na mesma

pessoa as qualidades de patrão e de operário, isto é, logo que os trabalhadores sejam patrões de si mesmos. A este tipo de cooperativas, onde se tomam os operários patrões de si próprios, dá-se o nome de cooperativas operárias de produção.

Como o conflito entre o lavrador e o comerciante também desaparece quando os lavradores se tomarem comerciantes dos artigos e géneros que produzem. Temos então, as cooperativas de venda.

Igualmente deixa de existir qualquer conflito entre o pequeno industrial, o pequeno comerciante, o camponês e o banqueiro quando aqueles se tornarem banqueiros de si próprios. Eis as cooperativas de crédito.

Finalmente, elimina-se o conflito entre o consumidor e o comerciante logo que os consumidores passem a fazer, eles próprios, o comércio dos artigos que adquirem. São as cooperativas de consumo.

2º. Distribuição dos lucros consoante a contribuição de cada sócio para a obra comum

As cooperativas — que são, como acaba de ver-se, sociedades de pessoas econòmicamente débeis que procuram tornar-se econòmicamente fortes adquirindo as qualidades dos fortes que se lhes opõem: os patrões, os comerciantes, os banqueiros — adoptam ainda um princípio de repartição dos lucros diferente do das sociedades capitalistas. Com efeito, os lucros são repartidos, não em função do capital de cada sócio, como acontece nestas sociedades, mas em função do contributo de cada sócio para a obra, para a acção da cooperativa. Assim:

Forma-se uma cooperativa operária de produção. Os seus sócios são simultâneamente trabalhadores e patrões, produzem-se mercadorias, vendem-se, da venda resultam lucros. Estes não vão ser distribuídos consoante as entradas de cada sócio para a realização do capital, mas consoante a participação de cada um deles na produção, isto é, segundo o trabalho fornecido por cada um.

Constitui-se uma cooperativa de venda, que se propõe transaccionar os géneros dos lavradores associados. Igualmente os lucros se distribuem consoante a contribuição prestada por cada sócio, isto é, na medida dos géneros que cada um forneceu à cooperativa e por esta foram vendidos.

Organiza-se uma cooperativa de crédito que tem por finalidade conceder empréstimos aos seus associados. Os lucros repartem-se de harmonia com o crédito utilizado por cada sócio, isto é, consoante os

empréstimos que cada um obteve da cooperativa.

Forma-se uma cooperativa de consumo, que se destina a vender objectos de uso corrente aos seus associados. Os lucros distribuem-se segundo as compras de cada sócio à cooperativa.

Como se vê, as cooperativas não só se baseiam num princípio — o da eliminação dos conflitos pela reunião das qualidades antagónicas no empresário — que é estranho às empresas capitalistas, mas ainda distribuem os lucros por critério diferente, negando os direitos do capital a percebê-los, para afirmar os direitos do serviço prestado à obra da sociedade.

b) As cooperativas de produção e as de consumo

Quantas esperanças se puseram, em meados do século XIX, nas cooperativas operárias de produção como instrumento de transformação gradual e pacífico do capitalismo! Na verdade, tornados os trabalhadores patrões de si mesmos, desapareceria o mais grave conflito da economia capitalista e o que, para muitos, há nela de mais condenável: o regime do assalariado.

Passou um século, porém, e o facto é que o regime ao assalariado persiste. Ora, por que é que as cooperativas de produção não se difundiram? Por que é que os operários continuam submetidos aos patrões, a trabalhar em fábricas que não são suas?

Para darmos a resposta, vamos analisar o modo como se forma e desenvolve uma cooperativa de produção.

Cincoenta, cem trabalhadores resolvem associar-se para montar uma oficina. Todos dispõem de economias, mas as economias de cada um são bastante reduzidas. Assim, a soma é também pequena, não chegando para constituir o capital necessário à empresa. É preciso, portanto, pedir dinheiro emprestado. E tanto o capital fornecido pelos sócios, como o obtido de empréstimo, ficam a vencer um juro fixo.

Inicia-se, depois, a produção. Desta resultam mercadorias, que vão ser vendidas e porventura originam lucros. Tais lucros são distribuídos de harmonia com o trabalho de cada operário, isto é, de acordo com a contribuição de cada sócio para a obra comum.

Como se vê, também nas cooperativas de produção os associados estão sujeitos a ganhar ou a perder; numa palavra, também eles sofrem risco. Simplesmente, não o sofram como capitalistas, mas como trabalhadores. Se as cooperativas têm êxito, o trabalho é bem pago; se há insucesso, o trabalho é pago por um salário diminuto.

Ora, não há dúvida de que, se todas as indústrias estivessem nas mãos de cooperativas de produção, o regime do assalariado ficaria extinto. Não o estão, e isso devido a três grandes dificuldades:

Primeiro, para se constituírem cooperativas são precisos capitais. E dificilmente se consegue organizar e pôr em funcionamento uma fábrica com a soma das pequenas economias dos seus sócios. Tem de se recorrer ao crédito; simplesmente, os sócios, os operários, que são pobres, pouco crédito podem obter. Daí que, ou se resignem a montar uma pequena oficina, incapaz de competir com as grandes fábricas das empresas capitalistas, ou desistam de formar a cooperativa.

Em certos casos, porém, os operários conseguiram vencer a dificuldade, reunindo capitais suficientes através das suas contribuições e do dinheiro obtido de empréstimo. Mas tiveram, depois, que vencer outro obstáculo: o da administração da empresa.

É que os operários não têm, geralmente, competência para dirigir a fábrica, e os técnicos que organizam e gerem as empresas capitalistas não querem ser sócios das cooperativas, pois aí ganhariam menos e perderiam a possibilidade de virem a ser também capitalistas.

Em certos casos, todavia, esta segunda dificuldade foi vencida. As cooperativas conseguiram ser bem administradas, ter êxito, obter lucros. Pôs-se, assim, o problema do seu desenvolvimento; tornaram-se necessárias mais máquinas e mais braços, isto é, mais trabalhadores. E aqui surgiu o terceiro obstáculo.

É que, como já disse Werner Sombart, uma das grandes vitórias do capitalismo foi a de conseguir impregnar do seu espírito até as pessoas que o combatem; foi a de conseguir que os operários tenham, no fundo, a grande aspiração de ser capitalistas.

Ora, quando as cooperativas tiveram êxito, se desenvolveram, chamaram mais trabalhadores, não os chamaram, geralmente, como sócios, mas como assalariados. E, assim, transformaram-se em empresas capitalistas, ressuscitando o regime de trabalho que se tinham proposto suprimir.

A estes três motivos se deve o terem-se difundido pouco as cooperativas de produção. Note-se que, com elas, consegue-se abolir o regime do assalariado, mas não os rendimentos da propriedade: pois, por um lado, tanto o capital subscrito pelos sócios como o dinheiro obtido de empréstimo, vencem juros; por outro, as cooperativas procuram vender ao preço mais alto possível, isto é, obter lucros. Numa economia, portanto,

em que a produção estivesse toda em mãos de cooperativas operárias subsistiriam o juro e o lucro.

As cooperativas que se difundiram muito, em certos países, foram as de consumo. Basta dizer-se que nos Países Escandinavos, Suíça, Bélgica, Austrália, 40 a 50 % da população é sócia dessas cooperativas; e que na Inglaterra agrupam mais de 7 milhões de pessoas e, na França, à roda de 2,5 milhões.

É que as cooperativas de consumo não têm de vencer as mesmas dificuldades que as de produção: precisam de pouco capital, administram-se com muita simplicidade.

Deve notar-se que, enquanto as cooperativas de produção abolem o assalariado, as de consumo o deixam persistir; e enquanto as primeiras prosseguem lucros, as últimas eliminam-nos.

Na verdade, as cooperativas de consumo têm trabalhadores ao seu serviço nas lojas e armazéns, aos quais pagam salários como as empresas capitalistas; mas, por outro lado, elas distribuem os lucros na proporção das compras feitas por cada sócio, o que pràticamente se traduz no retorno aos sócios do excesso do preço sobre o custo, que eles pagaram. Assim; determinada cooperativa vendeu a um sócio mercadorias no valor de 1.000$; chegado o fim do ano apurou que a esse sócio cabia um lucro (chama-se bónus) de 100$; esse lucro resultou, evidentemente, de lhe ter vendido as mercadorias por preço superior ao custo — e superior, precisamente, de 100$; se os 100$ lhe são entregues como bónus, o sócio vem a adquirir, no fim de contas, as mercadorias pelo custo e, portanto, sem lucro.

Igualmente se têm posto grandes esperanças nas cooperativas de consumo, ou melhor, numa cooperativização integral da economia segundo os princípios das cooperativas de consumo. Estas criariam explorações agrícolas e fábricas que lhes fornecessem os produtos da terra e os artigos industriais por elas vendidos aos sócios. E como as mercadorias acabavam por ser vendidas pelo custo, o lucro desapareceria inteiramente.

Mas não desapareceria o assalariado nem desapareceria o juro. O que não quer dizer, claro está, que um cooperativismo integral não significasse a substituição do capitalismo por outro sistema económico.

Entre nós, as cooperativas têm tido algum incremento nos últimos anos, mas ainda representam quase nada no conjunto da economia do País. Acresce que muitas das sociedades cooperativas não obedecem

rigorosamente aos princípios económicos do cooperativismo e não são, portanto, verdadeiras empresas cooperativas. Todavia, eis o que dizem as estatísticas:

	1940	1956
Número total de cooperativas……..	99	323
Cooperativas de consumo:		
— número……..	27	108
— receitas (contos)……..	…	301.055

22. AS EXPLORAÇÕES CAMPONESAS E ARTESANAS

a) Noção e formas da exploração camponesa

Na agricultura, em muitos dos países velhos, as unidades da produção não são, geralmente, nem empresas capitalistas nem cooperativas, mas sim produtores autónomos ou empresas individuais com características específicas, que se podem englobar, uns e outras, sob a designação de explorações camponesas.

Eis como estas explorações se distinguem das empresas capitalistas:

— primeiro, pelo cálculo impreciso dos custos de produção. É que os lavradores não fazem conta aos elementos que eles próprios fornecem, isto é, não atribuem um salário ao seu trabalho, uma renda à sua terra ou um juro ao seu dinheiro. Ao que atendem é aos preços do que compram — aos preços das sementes, dos adubos, das máquinas, dos gados. Donde resulta que não procedem a uma verdadeira combinação económica dos elementos produtivos;

— segundo, pela produção, em grande parte, para consumo próprio. A exploração camponesa assegura, na verdade, o essencial da subsistência do lavrador e da família. O seu rendimento, portanto, é rendimento real, constituído pelos alimentos, o linho, as lenhas, que o lavrador dela tira, e rendimento monetário, resultante da venda dos bens que leva ao mercado. Se este último rendimento falta ou diminui, subsiste sempre o primeiro. E daí

que o lavrador possa manter a exploração, e frequentemente a mantenha, quando ela dá prejuízo;

— finalmente, pelo nenhum ou pequeno recurso a assalariados. Ou o lavrador trabalha a terra apenas com as pessoas da família; ou tem, a mais delas, um criado que consigo convive; ou recorre a poucos assalariados.

Claro que, explorações assim, têm de ser explorações pequenas. Muito embora não se possa apreciar a sua dimensão exclusivamente pela superfície, o facto é que esta nos dá um índice aproveitável do tamanho da unidade produtora. Veja-se, pois, a superfície das explorações agrícolas do Continente com cultura arvense, segundo o inquérito de 1952-1954:

	Número de explorações
Até 1 ha….....	400.469
De 1,01 a 10 ha……....	360.354
	760.823
De 10,01 a 50 ha……	33.746
De mais de 50,01 ha……..	6.593
	801.162

Grosso modo, talvez possamos admitir que as unidades até 10 ha são, na maioria dos casos, verdadeiras explorações camponesas, tais como atrás as caracterizamos. Somam 760.823, ou seja, 95% do total. São elas, portanto, que predominam na nossa agricultura, e sobretudo no Norte e Centro do País.

Umas vezes, a produção é organizada pelo proprietário da terra; outras, por pessoa que com ele se associa ou dele obtém o uso e fruição da terra. Daí, as três formas de exploração:

— conta própria, que é a exploração feita pelo proprietário; parceria, que é a exploração feita nos termos deste contrato de sociedade civil, em que a organização da produção pertence ao parceiro cultivador, o qual se obriga a dar ao proprietário uma quota dos frutos (metade do cereal, dois terços do vinho, metade ou dois terços do azeite, etc., como sucede no Norte); arrendamento, que é a exploração feita pelo arrendatário da terra.

Tanto a parceria como o arrendamento têm a vantagem de permitir o acesso à exploração agrícola dos que não são proprietários. Mas sendo a curto prazo — ao prazo de um ano, como entre nós geralmente acontece — mostram-se formas de exploração rotineiras: na verdade, o parceiro e o arrendatário têm apenas em vista o rendimento imediato, sujeitos como estão a ser despedidos, desinteressando-se de todos os melhoramentos (plantações, etc.) que só dêem fruto a longo prazo.

Por isso é que em alguns países se têm tomado medidas para incitar os lavradores não-proprietários a aumentarem o rendimento da exploração. Assim, em França: o prazo do arrendamento não pode ser inferior a 9 anos, findos os quais o arrendatário tem direito a pedir a renovação do contrato, que só lhe poderá ser recusada se o proprietário quiser explorar a terra por conta própria ou ceder a sua exploração a um parente muito próximo; além disso, o arrendatário, quando sai, tem direito a uma indemnização pelos melhoramentos que fez; finalmente, no caso da parceria, tanto o proprietário como o parceiro cultivador podem pedir em qualquer altura a conversão do contrato de sociedade em contrato de arrendamento.

Entre nós, embora predomine a conta própria, há grande número de arrendamentos e parcerias. Veja-se o que se apurou no inquérito de 1952-54:

	Número de explorações
Conta própria……..……	525.335
Arrendamento…….....…	131.320
Parceria…….....	28.134
Conta própria e arrendamento…….....	133.187
Conta própria e parceria…….....	22.929
Conta própria, arrendamento e parceria….....	6.868
Arrendamento e parceria…….....	5.795
	853.568

Pertence a parte de leão à conta própria, sem dúvida; mas o arrendamento tem, ainda assim, uma parte considerável e muito maior, aliás, que a da parceria.

b) A exploração artesana

Na indústria e no comércio, além de empresas capitalistas, encon-

tramos produtores autónomos e empresas individuais, cuja situação se aproxima da dos produtores autónomos, e que podem designar-se, uns e outras, por explorações artesanas.

O que diferencia estas explorações das empresas capitalistas é, por um lado, a circunstância de não utilizarem ou utilizarem pequeno número de assalariados, competindo ao produtor autónomo ou empresário o trabalho de direcção e todo ou uma parte considerável do trabalho de execução; e, por outro, o facto de não se proceder a uma perfeita combinação económica dos elementos produtivos, não se atribuindo ao artesano salários pelo seu trabalho ou juro pelo seu capital.

Estas explorações assemelham-se, pois, por esses dois traços, às explorações camponesas. Não produzem, porém, para consumo próprio, e sim para o mercado, o que as sujeita a maior risco.

Persistem em grande número no comércio, sobretudo no comércio de retalho, cujo exercício não exige aptidões especiais nem muito capital, e até na indústria, onde há certos sectores que lhes parecem reservados, como os do trabalho artístico, de reparação (de automóveis, aparelhos de rádio) e de instalação (electricidade, etc.).

23. AS EXPLORAÇÕES PÚBLICAS

Nem só os particulares, já o dissemos, organizam a produção; também o faz o Estado e as restantes colectividades públicas, e por motivos que serão esclarecidos na cadeira de Finanças. Aqui, interessa apenas anotar o seguinte:

— umas vezes, as explorações do Estado produzem bens que: 1) são insusceptíveis de troca (serviço do exército); 2) são susceptíveis de troca, mas não são vendidos, fornecendo-os o Estado gratuitamente (serviço da instrução primária, entre nós); 3) são vendidos, mas a preço inferior ao custo e que, portanto, dá prejuízo (serviços da instrução média e superior) ou a preço equivalente ao custo de produção e que não deixa, por isso, lucro nenhum (serviço dos correios, também entre nós) ou, finalmente, a preço superior ao custo, mas inferior ao preço que asseguraria o máximo lucro (serviço da captação e distribuição da água). Em todos estes casos, a finalidade das explorações

públicas é a satisfação do interesse geral; se há lucros, não é porque o Estado se proponha obtê-los, mas sim porque a satisfação daquele interesse exige o estabelecimento de preços que os propiciem. Estamos num sector, por conseguinte, que ultrapassa a economia capitalista, e num sector que se tem expandido muito e mostra tendência a expandir-se cada vez mais;

— outras vezes, mas raras, as explorações do Estado são empresas que se organizam e actuam como qualquer empresa capitalista privada. São empresas de capitalismo de Estado, portanto.

Claro que, quando os bens não podem ser ou não são vendidos, ou quando são vendidos com prejuízo, o Estado não realiza receitas nenhumas ou realiza receitas inferiores às despesas que faz. Precisa, pois, de obter receitas de outra fonte; daí, os impostos que exige aos cidadãos.

Como se vê, encontramos no capitalismo, além da sua unidade de produção específica — a empresa capitalista — muitas outras unidades de produção: as cooperativas, as explorações camponesas e artesanas, as explorações públicas. Dessas, algumas representam sobrevivências de sistemas anteriores: são as explorações camponesas e artesanas; mas tanto as cooperativas como as explorações públicas são elementos gerados dentro da economia capitalista com lógica ou finalidades a ela estranhas. São elementos, pois, que prenunciam um novo sistema.

§ 6º PRODUTO E RENDIMENTO

24. O RENDIMENTO NACIONAL

a) Produto bruto das empresas

É da actividade de todas as unidades de produção que resulta o produto nacional. Vejamos como, passando mais uma vez do ponto de vista micro ao ponto de vista macro-económico.

O lavrador cultivou a terra e vendeu o trigo da sua colheita ao moageiro; este transformou o trigo em farinha e vendeu-a ao padeiro; por sua vez, o padeiro transformou a farinha em pão e vendeu-a ao público.

Qual o valor da produção de cada uma destas empresas?

Suponhamos que a empresa agrícola (A) vendeu ao moageiro (B) o trigo por 100 contos e que este, depois, vendeu a farinha ao padeiro (C) por 150 e que este último vendeu o pão ao público por 200 contos:

A…….100
B…….150
C…….200

Foi este o valor realizado por cada uma das três empresas. Simplesmente, o valor realizado não corresponde ao valor criado, pois a empresa B realizou 150 contos, mas recebeu um valor de 100 do lavrador, e a empresa C realizou 200 contos, mas recebeu um valor de 150 do moageiro. Se admitirmos que o lavrador não comprou nada a ninguém, terá sido este o valor criado por cada uma das três empresas:

A……..….100
B…….150 - 100 = 50
C…….200 – 150 =50

A empresa B transformou o trigo em farinha. Esta transformação valeu a diferença entre o preço por que comprou o trigo e vendeu a farinha. A empresa C transformou a farinha em pão. Esta transformação valeu a diferença entre o preço por que comprou a farinha e vendeu o pão.

Sendo assim, o valor criado por cada empresa constitui o valor da produção dessa mesma empresa.

Podemos, pois, afirmar que o valor da produção de qualquer empresa é igual ao valor realizado por ela na venda dos produtos, menos o valor das matérias-primas e semi-produtos que adquiriu às outras empresas.

E se nos lembramos que as matérias-primas e os semi-produtos são bens intermediários, uma vez que se utilizam entre o início e o termo da produção, podemos também dizer que o valor da produção de qualquer empresa é o valor acrescentado por ela ao valor dos bens intermediários fornecidos por outras empresas. Assim:

Supusemos que nenhuns bens intermediários foram fornecidos à empresa A: a semente era sua, os adubos eram da sua quinta ou herdade. Por conseguinte, a empresa A acrescentou a zero 100 contos.

O trigo foi fornecido por esse preço à empresa B.

Que valor acrescentou ela ao valor do trigo? Acrescentou 50 contos.

Finalmente, a farinha foi fornecida por 150 contos à empresa C. Que valor acrescentou ela ao valor da farinha? Acrescentou 50 contos também.

O valor da produção de qualquer empresa chama-se produto bruto. Se somarmos os produtos brutos das empresas que concorrem para a produção de determinada mercadoria, obtemos o valor dos produtos finais ou acabados. Aqui, no nosso exemplo, o produto acabado é o pão. Ora, qual a soma dos produtos brutos das três empresas?

$$100 + 50 + 50 = 200 \text{ contos}$$

E 200 contos são, como sabemos, o valor do pão.

b) Produto nacional bruto

São o valor do pão, representam a soma dos produtos brutos das empresas que concorrem para a produção do pão; portanto, são o produto bruto da indústria do pão. Se somamos os produtos brutos de todas as indústrias, obtemos o produto bruto da economia nacional, ou seja, o produto nacional bruto.

Mas, como o produto bruto de cada indústria é igual ao valor dos bens acabados ou finais dessa indústria, o produto nacional bruto, que é

igual à soma dos produtos de todas as indústrias, há-de ser igual à soma dos valores de todos os bens finais ou acabados.

Reparemos, no entanto, em que o produto bruto da indústria do pão foi conseguido no decurso de certo tempo — aquele que mediou entre a altura em que o lavrador lançou a semente à terra e aquele em que o padeiro vendeu o pão ao público.

Por conseguinte, o produto nacional bruto é a soma dos produtos brutos de todas as indústrias, ou dos valores de todos os bens finais produzidos, durante certo período. Assim, se adicionarmos os valores de todos os bens acabados — tanto de produção como de consumo — obtidos durante determinado ano, temos o produto nacional bruto desse ano.

No entanto, a esta definição de produto nacional bruto há que introduzir duas qualificações:

1ª — Dissemos que o produto nacional bruto é o valor de todos os bens finais obtidos durante certo período. É-o, por ser a soma dos produtos brutos de todas as empresas de determinado país.

Simplesmente, pode suceder que as empresas utilizem, durante esse período, bens intermediários que foram produzidos em períodos anteriores. É fora de dúvida que as empresas utilizaram, entre nós, durante o ano de 1958, bens intermediários que foram produzidos durante o ano de 1957.

Ora, o valor desses bens intermediários não pode ser considerado produto bruto do ano de 1958, pois que foram produzidos no ano de 1957.

Do mesmo modo, haverá bens intermediários produzidos em 1958 cujo valor só vem a incorporar-se no valor de produtos acabados em 1959. E o valor desses bens intermediários não pode igualmente ser considerado produto bruto do ano de 1959, mas sim do ano de 1958.

A empresa agrícola, supusemo-lo atrás, vendeu o trigo da sua lavoura de 1958 por 100 contos. No entanto, teve de utilizar sementes que não foram obtidas no próprio ano de 1958, mas que resultaram da colheita de 1957. Ora, o valor das sementes está compreendido nos 100 contos. Há, pois que deduzir a esses 100 contos o valor dos bens intermediários provenientes do período anterior.

Mas a empresa agrícola não vendeu, certamente, ao moageiro todo o trigo produzido em 1958. Tal como fizera no ano transacto, ficou com uma parte dele para semear em 1959. Há, pois, que acrescentar ao valor do pão produzido em 1958 o valor das sementes obtidas nesse ano

e que nesse ano não foram transformadas. Como há que acrescentar ao mesmo valor do pão o valor da farinha obtida pelo moageiro em 1958 e que também não foi transformada nesse ano. Numa palavra: há que acrescentar ao valor dos produtos finais obtidos durante o período o valor dos bens intermediários existentes no seu termo.

2ª — Pode acontecer, além disso, que as empresas do país utilizem matérias-primas ou semi-produtos comprados a empresas doutros países. A empresa A, por exemplo, pode ter utilizado adubos que não adquiriu a nenhuma empresa nacional, mas a uma empresa estrangeira. Ora se a empresa A utilizou adubos que não foram produzidos por uma empresa nacional, o valor desses adubos constitui produto bruto duma empresa estrangeira. Por conseguinte, não pode ser considerado no produto nacional bruto, sob pena de este deixar de ser nacional.

Isto parece perfeitamente claro. Se a empresa A, além de utilizar sementes que foram produzidas em período anterior, utilizou adubos que foram obtidos no estrangeiro, temos de subtrair o valor desses adubos, tal como fizemos para as sementes. Como, se uma empresa comercial vendeu em determinado período não só mercadorias que adquirira em período anterior, mas ainda mercadorias compradas no estrangeiro durante o período, temos de deduzir ao seu produto bruto e, portanto, ao produto nacional bruto, o valor de umas e outras.

Produto nacional bruto é, assim, o valor dos bens finais obtidos durante determinado período, menos o valor dos bens intermediários utilizados nesse período e provindos de período anterior ou importados, e mais o valor dos bens intermediários produzidos durante o período e existentes no fim dele.

Suponhamos que o valor dos bens acabados seja de 1.100 (contos, milhares de contos, milhões de contos, tanto importa) e que o valor dos bens intermediários transitados do período anterior ou adquiridos no estrangeiro seja de 200, e de 100 o valor dos bens intermediários produzidos no período e durante ele não utilizados. Teremos este produto nacional bruto:

$$1.100 - 200 + 100 = 1.000.$$

c) Produto nacional líquido (rendimento nacional aos preços do mercado)

O produto bruto de qualquer empresa pertence-lhe, é rendimento seu. De modo que, se somarmos os rendimentos de todas as empresas, obtemos o rendimento nacional.

Este rendimento nacional iguala o produto nacional bruto. Portanto, também constitui um rendimento nacional bruto. Mas, por que é que é bruto aquele produto nacional?

É bruto porque as empresas não podem limitar-se a subtrair ao valor por elas realizado o valor dos bens intermediários adquiridos a outras empresas (nacionais ou estrangeiras) ou provindos de períodos anteriores. Sim, a empresa agrícola do nosso exemplo não pode limitar-se a subtrair aos 100 que recebeu do moageiro o valor dos bens intermediários adquiridos a outras empresas, que no caso são os adubos, e o valor dos transitados do período anterior, que no caso são as sementes.

Pois ela utilizou máquinas para semear, ceifar e debulhar o trigo, serviu-se de instalações para o recolher. Ora, as máquinas e as instalações não duram sempre; gastam-se em certa medida durante cada período de produção.

Sendo assim, a empresa agrícola tem ainda de deduzir ao valor realizado o valor das máquinas e das instalações, isto é, dos capitais fixos, que gastou durante o período.

Sabemos que o valor gasto dos capitais fixos é reconstituído através das suas quotas de amortização ou depreciação. Por conseguinte, o produto líquido de qualquer empresa é igual ao seu produto bruto menos as quotas de amortização dos capitais fixos.

A soma dos produtos líquidos de todas as empresas há-de nos dar o produto nacional líquido; logo, o produto nacional líquido é igual ao produto nacional bruto menos as quotas globais de amortização.

Muito embora, porém, o produto nacional bruto seja rendimento nacional bruto, nem por isso se considera rendimento nacional líquido o produto nacional líquido. Este representa apenas o rendimento nacional aos preços do mercado; dá-nos o total dos rendimentos das empresas, aferidos pelos preços por que se vendem os bens.

Tínhamos suposto, atrás, um produto nacional bruto de 1.000. Se as depreciações dos capitais fixos forem de 100, será este o produto nacional líquido:

1.000 - 100 = 900.

d) Rendimento nacional líquido (rendimento nacional aos preços dos factores)

Com o valor de 900 é que as empresas ficam depois de terem pago os bens intermediários e preenchido as quotas de amortização. Não é um valor, todavia, que possam repartir integralmente pelos elementos que nelas cooperam, isto é, pelos participantes na produção.

Pois nesse valor está compreendido o montante dos impostos de consumo, que são impostos pagos pelos consumidores através da alta do preço dos bens. Assim: se o pão está, em certo momento, a ser vendido ao público por 4$0 o quilo, e se, depois, o Estado vem exigir aos padeiros que lhe paguem, a título de imposto de consumo, 1$00 por cada quilo de pão que venderem, claro que vai subir o preço do pão.

Essa subida do preço faz com que aumente o produto líquido da indústria panificadora: anteriormente, o pão era, suponhamos, vendido ao público por 200; passa a sê-lo, agora, por 250. Aumenta, pois, o produto nacional líquido. Mas o que não aumenta é o rendimento com que as empresas ficam depois de feitos todos os pagamentos a entidades estranhas. Na verdade, se as empresas da indústria do pão ficavam com 200 quando não havia imposto de consumo, agora, que recebem 250 mas pagam 50 de tal imposto ao Estado, ficam igualmente com 200.

Aqueles 50 não são, portanto, rendimento líquido da indústria do pão. São rendimento aos preços do mercado, aos preços pagos pelos consumidores, mas que não vêm a pertencer à indústria, isto é, aos que nela cooperam (trabalhadores, capitalistas, proprietários, empresários) para a produção do pão.

Por conseguinte, para se obter o rendimento líquido de qualquer indústria é preciso subtrair ao seu produto líquido o montante dos impostos de consumo que nele estejam compreendidos. Logo, para se obter o rendimento nacional líquido também é preciso subtrair o montante desses impostos ao produto nacional líquido.

Pode suceder, no entanto, que o rendimento nacional líquido seja superior ao produto nacional líquido menos os impostos de consumo. É

que o Estado, por vezes, subsidia os produtores. Assim, se a indústria do ferro não puder vendê-lo, atento o seu custo, a menos que 3 contos a tonelada, e se o Estado tiver interesse em que a tonelada de ferro seja vendida a 2,5 contos, pode dar um subsídio de 500$ por tonelada às empresas produtoras de ferro para que estas o vendam a 2.500$.

Em tais condições, a indústria do ferro ficará, além de com a receita da venda dos bens, com o montante da subvenção do Estado. O seu rendimento líquido não pode determinar-se, portanto, apenas com base no produto líquido, isto é, no rendimento aos preços do mercado. Há que acrescentar-lhe o subsídio de 500$ por tonelada, uma vez que esse subsídio também vai ser distribuído, juntamente com a receita da venda do ferro, pelos que participam na sua produção.

O rendimento nacional líquido é, pois, igual ao produto nacional líquido menos os impostos de consumo e mais as subvenções.

Simplesmente, como o rendimento líquido de cada indústria é o que a cada indústria fica para remunerar os participantes na produção, e estes são remunerados pelos preços que a empresa lhes paga, isto é, pelos salários, juros, rendas e lucros (aqui, assimilam-se os lucros a preços) — o rendimento nacional líquido é o mesmo que rendimento nacional aos preços dos factores.

Tínhamos chegado, há pouco, a um produto nacional líquido de 900. Se os impostos de consumo forem de 100 e de 50 as subvenções, eis o rendimento nacional líquido:

$$900 - 100 + 50 = 850.$$

e) Rendimento nacional (rendimento dos habitantes do país)

Todavia, nem o produto nacional bruto, nem o produto nacional líquido ou o rendimento nacional ao custo dos factores são ainda os verdadeiros rendimentos nacionais. Qualquer deles é um rendimento obtido dentro da nação; simplesmente, o rendimento obtido dentro da nação não se confunde com o rendimento da nação.

Pois o rendimento da nação é o rendimento dos seus habitantes. E o rendimento dos habitantes da nação nem é todo nem é só o rendimento produzido dentro do país.

É que parte do rendimento produzido no nosso país pode ser pago

a habitantes de outros países, bem como parte do rendimento produzido em outros países pode ser pago a habitantes do nosso país. Assim, se quaisquer residentes na França ou na Espanha possuírem acções ou obrigações de sociedades portuguesas ou prédios sitos em Portugal, os respectivos lucros, juros e rendas ser-lhes-ão distribuídos, e não a residentes no nosso país; haverá, portanto, uma parte do rendimento nacional bruto, do produto nacional líquido ou do rendimento nacional líquido que não é rendimento da nação. Do mesmo modo, se quaisquer residentes em Portugal possuírem acções ou obrigações de sociedades estrangeiras ou prédios sitos no estrangeiro, pertencer-lhes-ão os respectivos lucros, juros e rendas, e não a residentes em outros países; haverá, portanto, rendimento da nação, dos seus habitantes, que não é rendimento ou produto nacional bruto ou líquido.

Para obtermos, pois, o rendimento da nação ou rendimento dos habitantes do país, que é o autêntico rendimento nacional, temos que subtrair ao produto ou rendimento nacional os rendimentos obtidos no país e pagos a residentes no estrangeiro, e temos que lhe adicionar os rendimentos obtidos no estrangeiro e pagos a residentes no país. Assim:

Apuramos anteriormente um rendimento nacional líquido de 850. Se o montante dos rendimentos pagos ao estrangeiro for de 120, e de 70 o montante dos rendimentos recebidos do estrangeiro, teremos este rendimento da nação:

$$850 - 120 + 70 = 800$$

Resumindo, podemos traçar as seguintes identidades:

1. Valor da produção = produto nacional bruto (rendimento nacional bruto)
2. Produto nacional bruto - depreciações = produto nacional líquido (rendimento nacional aos preços do mercado);
3. Produto nacional líquido - impostos de consumo + subsídios = rendimento nacional líquido (rendimento nacional aos preços dos factores);
4. Rendimento nacional bruto, aos preços do mercado ou aos preços dos factores - rendimentos pagos ao estrangeiro + rendimentos provindos do estrangeiro (ou ± saldo líquido dos rendimentos obtidos no estrangeiro) = rendimento da nação (rendimento dos habitantes do país).

Cada um destes sucessivos rendimentos não tem importância apenas para a determinação do subsequente; tem-na ainda pela particular indicação que nos dá.

Assim, o produto nacional bruto, representando o valor de todos os bens de consumo e de produção obtidos durante o período, informa-nos sobre a população activa que foi precisa para os produzir, isto é, sobre o nível do emprego; o produto nacional líquido, representando o valor de todos os bens de consumo e o valor líquido dos bens de produção obtidos durante o período, informa-nos sobre o bem-estar dos habitantes do país; finalmente, o rendimento nacional líquido, representando o valor da colaboração dos factores ou elementos produtivos, informa-nos sobre a capacidade produtora da nação.

e) Rendimento nacional e bem-estar

Claro que o produto nacional líquido só nos pode dar indicações sobre o bem-estar da população se lhe adicionarmos o saldo positivo ou negativo dos rendimentos provindos do exterior. E, mesmo assim, essas indicações não são seguras:

Primeiro, porque, apesar de o rendimento nacional ser um rendimento em bens materiais e serviços, isto é, um rendimento real, só pode ser calculado em termos de preços, isto é, como rendimento monetário, dado que não se podem adicionar quilos de cebolas a metros de fazendas, e só preços de cebolas a preços de fazendas. Daí resulta excluírem-se do rendimento nacional todos os bens que não têm mercado e, portanto, não têm preço: é o que sucede com os serviços que cada um presta a si próprio e com os serviços das donas de casa. Costuma citar-se, a este propósito, o dito de Pigou, economista inglês: aquele que casa com a cozinheira faz diminuir o rendimento nacional.

Mas o facto de o rendimento ser expresso em termos monetários tem ainda o contra de poder falsear as comparações no tempo. Na verdade, um aumento do rendimento nacional não significa necessàriamente um aumento da quantidade de bens produzidos. Pois, pode acontecer que aquele aumento do rendimento seja provocado, no todo ou em parte, pela subida dos preços. Para evitar o erro — ou, senão para o evitar, ao menos para o reduzir — recorre-se à correcção dos dados do rendimento nacional pelo coeficiente da alta ou da baixa do nível dos preços.

Em segundo lugar, é preciso notar-se que o teor de vida depende da quantidade de bens de consumo ao dispor dos habitantes do país. Na verdade, são os bens de consumo, e não os bens de produção, que satisfazem imediatamente as necessidades e que, portanto, determinam o bem-estar material dos indivíduos.

Ora, o rendimento nacional resulta tanto dos bens de consumo como dos bens capitais produzidos. E pode acontecer que o rendimento tenha aumentado apenas por ter aumentado a quantidade de bens capitais. Se for assim, não haverá aumento de bem-estar no respectivo período, embora o facto de a economia ficar a dispor de mais bens de produção lhe venha a permitir o fabrico de maiores quantidades de bens de consumo em períodos ulteriores,

Finalmente, importa ainda assinalar que, quando se fala de bem-estar material de um povo, se tem em vista a quantidade de bens de consumo ao dispor da grande maioria dos seus componentes. Ora, pode suceder que tenha aumentado a quantidade de bens de consumo produzidos e, no entanto, que esses bens produzidos a mais tenham ficado ao dispor, não do grande número dos habitantes, mas de um número diminuto deles. Pode, por exemplo, o aumento do rendimento nacional ter jogado, não em benefício dos trabalhadores, que são muitos, e sim dos capitalistas, que são poucos. Se tal suceder, não há dúvida de que o bem-estar material da população não acompanhou o acréscimo do rendimento nacional.

Por estes três motivos — porque o rendimento calculado é o rendimento monetário; porque nele também entra o valor dos bens capitais; porque os bens de consumo podem ser diversamente distribuídos — é que o rendimento nacional, ainda que rigorosamente avaliado, não permite proceder a seguras comparações no espaço (entre o nível de vida dos vários povos na mesma época) nem a seguras comparações no tempo (entre o nível de vida de cada povo em épocas diferentes).

Ainda que rigorosamente avaliado... Ora, a tudo isso acresce que o cálculo do rendimento nacional, dada a imensidão das mercadorias produzidas e a multiplicidade dos seus preços, está sujeito a muitos erros, e a tantos mais quanto mais imperfeitos forem os serviços da notação estatística.

No entanto, este é um dos casos em que se apura ser possível obter muita verdade com base num somatório de erros.

25. DISTRIBUIÇÃO E APLICAÇÃO DO RENDIMENTO

a) Distribuição e transferências

O rendimento nacional líquido é a soma dos rendimentos líquidos das unidades produtoras (empresas, explorações) durante determinado período. Ora, os rendimentos líquidos das unidades produtoras vão ser distribuídos pelos participantes na produção.

No exemplo que demos, o rendimento era de 850. São esses 850, portanto, que as empresas vão repartir pelos trabalhadores, capitalistas, proprietários e empresários, a título de salários, juros, rendas e lucros.

Admitamos que a repartição se faça da seguinte maneira:

Rendimento nacional líquido..... 850

Salários.....	450	50%
Juros.....	170	20%
Rendas.....	85	10%
Lucros.....	170	20%
	850	100%

Esta hipótese de distribuição do rendimento não é totalmente arbitrária, pois a percentagem dos salários não deve andar longe da que lhes cabe no nosso país. Com efeito, apesar de não se conhecer ainda a distribuição do rendimento nacional português, sabe-se que a percentagem dos salários é muito alta nos países desenvolvidos (mais de 70% nos Estados Unidos e Inglaterra) e muito baixa (menos que 50%) nos países atrasados.

Os titulares dos rendimentos podem gastá-los, ou cedê-los a outrem que os gaste. Se os cedem a outrem, diz-se que os transferem. Temos, assim, transferências de rendimentos.

Umas vezes, as transferências são coactivas, isto é, os titulares dos rendimentos vêem-se obrigados a transferi-los. E como só o Estado goza de poder de império, as transferências coactivas são todas dos indivíduos para ele. Já atrás vimos que o Estado, através dos impostos de consumo, absorve uma parte do produto nacional líquido. Agora, depois do rendimento distribuído, vai absorver mais uma parte deste, através

de impostos sobre os salários, os juros, as rendas e os lucros. São os impostos de rendimento.

Outras vezes, as transferências realizam-se por livre vontade dos titulares dos rendimentos. Temos as transferências voluntárias, mediante doação, sucessão ou empréstimo.

Simplesmente, como o rendimento nacional líquido é todo distribuído, e como o rendimento distribuído ou fica nas mãos dos seus titulares ou é transferido, podemos afirmar as seguintes igualdades:

Rendimento nacional líquido = rendimento nacional distribuído.

Rendimento nacional distribuído = rendimento nacional após as transferências.

b) Aplicação do rendimento

1. consumo e aforro
2. investimento e entesouramento

Embolsados rendimentos — os salários, as rendas, os juros e os lucros —, os seus titulares vão utilizá-los ou transferi-los a outras pessoas que os utilizem. Na generalidade dos casos, porém, medeia sempre algum tempo (horas, dias, semanas...) entre o momento em que o rendimento é recebido e aquele em que é gasto. Daí que possamos admitir o período de rendimento — período durante o qual o rendimento é produzido e ainda não utilizado.

Se o admitirmos, então o rendimento dum período só pode ser utilizado no período seguinte. Por exemplo: o rendimento do período 0 só pode ser utilizado no período 1; o rendimento do período 1 só pode ser utilizado no período 2... e assim sucessivamente.

Mas em que é que o rendimento do período 0 pode ser utilizado no período 1?

É o problema dos destinos ou aplicações do rendimento.

Ora, o rendimento pode ser utilizado na compra de bens de consumo, isto é, pode ser consumido. À parte do rendimento gasto desta maneira chama-se, por isso mesmo, consumo. E, se nem todo o rendimento se gasta assim, a parte excedente é o que se economiza, que se poupa, que se aforra. Constitui o aforro.

Por conseguinte, os destinos imediatos do rendimento são dois: consumo e aforro. E tais destinos tanto lhe podem ser dados pelos próprios titulares como pelas pessoas a quem eles, voluntária ou coercivamente, transfiram os rendimentos.

Mas, se período de rendimento é o período durante o qual o rendimento é recebido e ainda não gasto, então, o aforro tem de ser a diferença entre o rendimento de um período e o consumo que desse rendimento se faz no período seguinte.

O aforro ainda pode ter dois destinos: pode ser utilizado na compra de bens capitais, isto é, de bens de produção produzidos, como sejam as máquinas ou as matérias-primas. Ora, a compra de bens capitais significa a restituição, aos que os produziram, do aforro aplicado na produção deles. E como essa aplicação do aforro constitui o investimento, daí o dizer-se que o aforro utilizado na compra de bens capitais é investido. Consequentemente, a este destino do rendimento aforrado chama-se investimento.

A parte excedente, que não quis empregar-se na compra de bens de consumo, pois que é aforro, nem de bens de produção, pois que não se investiu, é a parte do rendimento que se mantém líquida, que se conserva em dinheiro. Constitui o entesouramento.

Investimento e entesouramento são, assim, os dois destinos do aforro.

Um exemplo: o rendimento do período 0 foi de 100, isto é, distribuíram-se 100 aos participantes da produção realizada nesse período. Pois todo esse rendimento vai ser aplicado no período 1 em consumo, investimento e entesouramento. Na verdade, o que não for consumido, será aforrado; e o que, do aforro, não for investido, será entesourado. Se o consumo for de 80, o aforro será de 20; e, se o investimento for de 15, o entesouramento será de 5. Ora,

$$80 + 15 + 5 = 100.$$

Falta observar que, muitas vezes, não são os próprios titulares dos rendimentos que os investem. A grande massa dos investimentos é feita por pessoas que conseguiram que lhes fossem transferidos rendimentos aforrados por outras. Quer dizer, na maioria dos casos, os titulares dos rendimentos, em vez de serem eles próprios a investirem os aforros, transferem-nos para outros que os utilizam na compra de bens capitais.

26. AS DETERMINANTES DO RENDIMENTO

a) Consumo e investimento

Chegados aqui, já podemos aperceber-nos de quais são as determinantes do rendimento nacional, isto é, os factores de que ele depende.

O rendimento nacional começa por ser rendimento das empresas. Ora, as empresas ou vendem bens de consumo ou bens de produção. O rendimento das empresas que vendem bens de consumo é igual à despesa que os consumidores fazem na compra de tais bens; e essa despesa constitui, afinal, o consumo. Por seu lado, o rendimento das empresas que vendem bens de produção é igual à despesa que os compradores fazem na aquisição de tais bens; e essa despesa constitui, afinal, o investimento. Logo, o rendimento de todas as empresas provém ou do consumo ou do investimento. Mas como o rendimento nacional é a soma dos rendimentos de todas as empresas, temos de concluir que o rendimento nacional é igual a consumo mais investimento.

Não se julgue, porém, que o rendimento de um período é sòmente função do destino que nele se dá, em consumo ou investimento, ao rendimento do período anterior. É que tanto o consumo como o investimento podem ainda fazer-se à custa não só do desentesouramento de rendimentos entesourados doutros períodos, mas também da criação de moeda.

Com efeito, se a quantidade de moeda aumenta — e pode aumentar, como veremos depois, ou porque se emitiram mais notas ou porque os bancos expandiram o crédito —, eis que passa a haver mais dinheiro nas mãos dos particulares, e estes podem fazer maiores despesas de consumo ou de investimento. Se, pelo contrário, a quantidade de moeda diminui — por contracção do montante das notas em circulação ou do crédito — passa a haver menos dinheiro nas mãos dos particulares, e estes talvez gastem menos na compra de bens de consumo ou de produção.

Vamos exemplificá-lo, partindo do período 0, em que o rendimento nacional foi de 1.000. Se todo esse rendimento for aplicado em consumo e investimento no período 1, teremos, por hipótese:

Consumo…….……..	800
Investimento……..….	200
Rendimento nacional…….……..	1000

O rendimento é, portanto, igual ao do período anterior. Suponhamos, porém, que no período 2 o consumo é o mesmo do período 1, mas que nem todo o aforro do rendimento deste período (200) é investido; que uma parte (50) seja entesourada. Teremos, então:

Consumo…….……..	800
Investimento……..….	150
Rendimento nacional……..……..	950
Entesouramento.....…….……..	50

Por virtude do entesouramento, o rendimento do período 2 diminuiu, como se vê, para 950. Admitamos, agora, que no período 3 o consumo continua de 800, mas que nele se invistam não só o aforro do rendimento do período anterior (150), como ainda o entesouramento do rendimento do período l (50). O rendimento nacional sobe de novo a 1.000:

Consumo…….……..	800
Investimento (150+50) .....….	200
Rendimento nacional……..……..	1.000

No período 4, o consumo ainda se mantém de 800; mas investe-se não só todo o aforro do rendimento do período 3 (200), como também a moeda então criada (por exemplo, 100).

Teremos, assim:

Consumo…….……..	800
Investimento (200+100) .....….	300
Rendimento nacional……..……..	1.100

Finalmente, no período 5, o consumo é sempre de 800. Mas uma parte (50) do aforro do rendimento do período 4 é utilizada, não em investimento ou entesouramento, e sim, por exemplo, para pagar dívidas aos bancos, e estes não empregam o dinheiro recebido na concessão de novos créditos. Eis um caso de destruição de moeda. Sendo assim, o rendimento nacional diminui na medida dessa destruição:

Consumo……..……..	800
Investimento (300-50) .....….	250
Rendimento nacional……..……..	1.050

Estes três fenómenos: o desentesouramento, a criação e a destruição de moeda, vêm mostrar-nos não só que o rendimento de um período não depende apenas do destino que nele se dá, em consumo, investimento e entesouramento, ao rendimento do período anterior, mas também que o rendimento de um período, além de poder ser consumido, investido ou entesourado no período seguinte, pode ainda ser destruído: é o que se passa com a destruição de moeda, e igualmente com a perda definitiva do dinheiro, por exemplo num incêndio ou naufrágio.

Uma outra observação: não foi por acaso que, nos cinco períodos do nosso exemplo, supusemos sempre igual o consumo. É que o consumo, dependendo das necessidades e dos rendimentos das pessoas, conhece geralmente variações pequenas. Com efeito, nem as necessidades se modificam muito de um dia para o outro, nem o consumo aumenta ou diminui em proporção do aumento ou diminuição dos rendimentos. O consumo varia, mas varia relativamente pouco.

Não sucede assim com o investimento. Pois o investimento feito pelos particulares (pomos de parte o investimento feito pelo Estado) depende de previsões — das suas previsões sobre o futuro dos negócios. Se os empresários prevêem que os negócios vão aumentar, ei-los que passam a produzir mais, adquirindo mais matérias-primas e máquinas, isto é, investindo mais. Mas se prevêem que os negócios vão diminuir, ei-los que reduzem a produção, comprando menos bens capitais, isto é, investindo menos.

Ora, as previsões dependem dos olhos com que se lobriga o futuro. E os olhos mudam frequentemente e, com eles, as previsões. Daí que o investimento conheça variações muito mais acentuadas do que o consumo.

Quer dizer: é sobretudo por via do aumento ou diminuição do investimento que o rendimento nacional aumenta ou diminui.

b) Os dois conceitos de aforro

Com base no período de rendimento, definimos aforro a diferença entre o rendimento de um período e o consumo desse rendimento no período seguinte. Tal conceito de aforro, que é o do economista inglês Robertson, não se presta, no entanto, a tratamento estatístico. Daí que não seja o usado nos cálculos do rendimento nacional.

Nestes cálculos, o rendimento produzido em determinado período é consumido nele próprio; portanto, o aforro — sendo sempre a diferença entre o rendimento e o consumo — é também a diferença entre o rendimento e o consumo de cada período. Tal conceito de aforro é o do economista inglês Keynes.

Dos dois conceitos resultam consequências diferentes quanto à relação entre o aforro e o investimento. Pois, se se entender que o aforro é a diferença entre o rendimento e o consumo do mesmo período (conceito de Keynes), então, o investimento tem de ser, por definição, igual ao aforro.

Na verdade:

Valor da produção = rendimento nacional.

Valor da produção = consumo + investimento.

Rendimento nacional = consumo + aforro.

Aforro = investimento.

Mas, se se admitir o período de rendimento e, portanto, como quer Robertson, que o aforro seja a diferença entre o rendimento de um período e o consumo desse rendimento no período seguinte, então, o investimento pode ser igual, maior ou menor do que o aforro. Já o mostramos atrás, ao jogarmos com o desentesouramento e criação de moeda e com o entesouramento e destruição de moeda.

O conceito de Keynes tem a vantagem da sua utilização estatística; mas, sob o ponto de vista da análise económica, deixa na sombra o papel do desentesouramento e da criação de moeda no financiamento do investimento.

27. O RENDIMENTO NACIONAL PORTUGUÊS

Desde há anos que os nossos serviços de estatística calculam o rendimento nacional, mas apenas o rendimento do Continente, e calcu-

lam-no sob a forma de produto bruto a preços do mercado e ao custo dos factores.

Aqui temos o rendimento de 1957:

	milhares de contos
P.N.B. a preços do mercado……	57.424
— menos: impostos indirectos……....	4.890
	52.534
— mais: subsídios……....	769
P.N.B. ao custo dos factores…….……	53.303
— menos: rendimento líquido de factores proveniente do estrangeiro.....	87
P.I.B.[4] ao custo dos factores…….....	53.216

O que falta, como se vê, para apurar o rendimento nacional líquido é apenas o montante das amortizações, o qual, pela sua complexidade, ainda não conseguiu calcular-se satisfatòriamente. E aquilo a que chamamos produto nacional bruto é aqui designado por produto interno bruto. Na verdade, tanto o P.N.B. aos preços do mercado como o P.N.B. ao custo dos factores aparecem sobrecarregados do saldo, que é positivo, dos rendimentos obtidos do exterior.

Ora, esse rendimento de 57.424 milhares de contos em 1957 resultou das seguintes despesas em bens de consumo e em bens de produção:

[4] Produto Interno Bruto

	milhares de contos
Consumo privado……	45.343
Consumo público……	6.337
Investimento bruto em capital fixo……	9.045
Investimento em estoques (variação de existências).....	874
Procura interna……	61.599
Saldo do movimento com o exterior (exportações menos importações) ……	-4.175
P.N.B. a preços do mercado……	57.424

Dado que, em 1957, se compraram no Continente bens de consumo e bens capitais importados, isto é, produzidos por empresas situadas no exterior, e dado que uma parte dos bens de consumo e dos bens capitais produzidos por empresas situadas no Continente foram exportados, há claramente que deduzir o valor dos primeiros e adicionar o valor dos últimos ao consumo e investimento totais. Só assim obteremos o consumo e investimento que se traduziram em produto ou rendimento das nossas empresas. Quer dizer:

Rendimento nacional = consumo + investimento - importações + exportações.

Substituindo as letras pelos números, temos, em 1957:

P.N.B. a preços do mercado = 51.680 (C) + 9.919 (I) - 15.144 (imp.) + + 10.969 (exp.) = 57.424.

PARTE I

OS PREÇOS

CAPÍTULO I

PREÇOS DE CONCORRÊNCIA

§ 1º PREÇOS EM PERÍODOS INFRA-CURTOS

28. PREÇO CORRENTE

a) O mercado de concorrência

Dissemos que o produto ou o rendimento nacional bruto era o valor dos bens finais — de produção e de consumo — obtidos durante certo período.

Mas de que bens, de que produtos e serviços, se compõe o rendimento nacional? É de peças de fazenda, de locomotivas ou de moios de trigo? E de que depende o número de peças de fazenda, de locomotivas ou de moios de trigo que são produzidos em determinado período?

Perguntando por outras palavras, visto que todos esses bens são fornecidos pelas unidades de produção, de que depende a actividade das explorações e das empresas?

A resposta vai ser-nos dada pela teoria dos preços.

Já sabemos que os preços se estabelecem nos mercados. Mas os mercados não apresentam todos a mesma configuração.

Há mercados de concorrência, mercados em que o número dos compradores e dos vendedores é tão grande que nenhum comprador

com a sua procura e nenhum vendedor com a sua oferta pode exercer influência sensível sobre o preço.

Quer dizer: a oferta e a procura de cada vendedor e de cada comprador são tão diminutas que, se qualquer deles abandonar o mercado, o preço não se modifica; de igual forma, se comparecer um novo comprador ou vendedor, o preço não se altera.

Sendo assim, é claro que os compradores e os vendedores consideram o preço como um dado, como qualquer coisa de absolutamente independente da sua acção. Todos fazem as respectivas procuras e ofertas supondo que, com elas, não provocam nenhuma variação do preço. Isto é: os vendedores e os compradores contam com uma procura e uma oferta infinitamente elásticas, ao preço dado, para a oferta e procura de cada um.

Não significa isto que os vendedores e os compradores contem com a invariabilidade do preço; e sim que só admitem a sua variação como resultante, não da acção de um deles, isolado, mas da acção concorde, embora dissociada, de muitos ou de todos.

Vejamos, então, que preço se estabelece nos mercados de concorrência.

b) Preço de equilíbrio momentâneo ou preço corrente

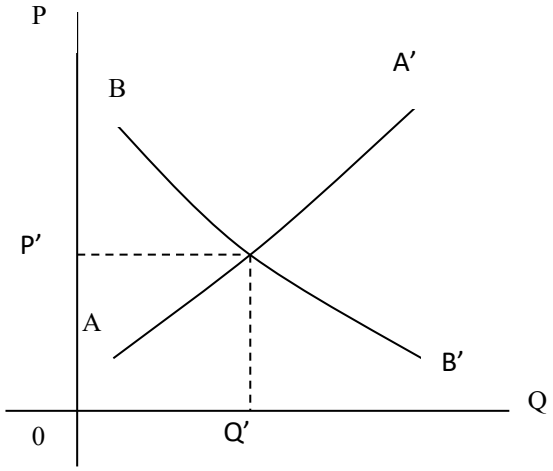
Primeiro, num período infra-curto, isto é, num instante determinado de tempo.

Num período desses, a produção não pode aumentar nem diminuir e, portanto, a oferta dos vendedores há-de ser feita com os bens que já produziram. E a alternativa é vendê-los, ou ficar com eles em estoque ou armazém, à espera de melhor oportunidade. Já sabemos que, pelo efeito de substituição, os vendedores se dispõem a oferecer maiores quantidades a preços considerados altos do que a preços baixos, isto é, que a sua oferta vai aumentando à medida que o preço sobe. E como estamos em período infra-curto, num período tão curto que as disposições dos vendedores não podem variar, é constante a oferta (a série das quantidades oferecidas) de cada um deles e, portanto, é dada a oferta total da mercadoria.

Mas, num período infra-curto, também não podem modificar-se as necessidades e os rendimentos dos compradores. A sua procura há-de

ser feita com os rendimentos que já possuem. E a alternativa é gastá-los ou ficar com eles entesourados. Já sabemos que, tanto pelo efeito de substituição como pelo efeito de rendimento, os compradores se dispõem a adquirir menores quantidades a preços considerados altos do que a preços baixos, isto é, que a sua procura vai diminuindo à medida que o preço sobe. E como estamos em período infra-curto, é também dada a procura (a série das quantidades procuradas) de cada comprador e, portanto, é dada a procura total da mercadoria.

Suponhamos que sejam estas as curvas da oferta (AA') da procura (BB'):



E admitamos ainda que o mercado de concorrência seja perfeito, isto é, que preencha os três requisitos da homogeneidade dos bens, publicidade completa e mobilidade da oferta e da procura.

Neste mercado, o preço tem de ser único. É o que se exprime pela lei da indiferença, formulada pelo economista inglês Stanley Jevons: no mesmo mercado e no mesmo momento não pode haver mais que um preço para a mesma mercadoria.

Pois, se a mercadoria é a mesma, se são iguais todas as unidades oferecidas (homogeneidade dos bens), torna-se indiferente aos compradores adquiri-las de qualquer dos vendedores. Por conseguinte, nenhum comprador estará disposto a dar pela mercadoria mais do que paga qualquer dos outros compradores. Sendo assim, todos vêm a comprá-la pelo mesmo preço.

Mas, por que preço? Já o sabemos: pelo preço de equilíbrio entre as quantidades oferecidas e procuradas. No nosso diagrama, pelo preço OP', ao qual se oferecem e procuram as mesmas quantidades OQ'.

Conclui-se, pois, que em períodos infra-curtos, isto é, em cada momento, nos mercados perfeitos de concorrência se estabelece um único preço; e que esse único preço é o preço de equilíbrio entre a oferta e a procura.

É o preço, portanto, que traduz o equilíbrio entre a oferta e a procura feitas em cada momento; por isso se chama preço de equilíbrio momentâneo. Ou é o preço que corre em cada momento que passa; por isso se lhe chama também preço corrente.

c) Renda dos consumidores e renda dos vendedores

Mas da circunstância de o preço ser único vão derivar os fenómenos das rendas.

Admitamos que o preço OP' seja de 5$; e que um qualquer vendedor (V) e um qualquer comprador (C) estivessem dispostos a transaccionar e a adquirir as seguintes quantidades aos vários preços:

V		C
	6$00	50
100	5$00	60
100	4$00	

Ora, este comprador C, que estava resolvido a adquirir 50 unidades ao preço de 6$00, afinal vem a comprá-las mais baratas, ao preço de 5$00; e este vendedor V, que estava disposto a transaccionar 100 unidades ao preço de 4$00, afinal vem a vendê-las mais caras, ao preço de 5$00 também. Tudo consequência de não se estabelecerem vários, mas um só preço no mercado.

Quer dizer: por virtude da unicidade do preço, os compradores economizam a diferença entre o preço que estavam dispostos a pagar e aqueles por que efectivamente compram. Chama-se a essa diferença, que é um benefício e constitui como que um rendimento, a renda dos consumidores. Por seu turno, os vendedores ganham a diferença entre o preço por que estavam dispostos a transacionar as mercadorias e aquele por que efectivamente as vendem. Chama-se a tal diferença a renda dos vendedores.

Formalmente, as duas rendas são fenómenos paralelos; mas, no fundo há pouca semelhança entre elas. Porque a renda do consumidor é uma

renda fugaz, efémera, uma renda que, na generalidade dos casos, surge e logo desaparece. Os consumidores fazem os seus cálculos com base em elementos subjectivos, dentre os quais avultam as previsões de preços.

Vão àquele mercado pessoas dispostas a comprar por 6$00. E vão porque, além de outras circunstâncias, prevêem, fundadas nos preços anteriores ou num suposto aumento ou diminuição da oferta ou da procura, que só podem comprar a 6$00. Mas estabeleceu-se no mercado o preço de 5$00. E essas pessoas, que precedentemente estavam resolvidas a adquirir a mercadoria por 6$00, daí por diante já não estarão geralmente dispostas a pagá-la por mais do que 5$00. Quer dizer: a renda existiu no momento em que se fixou o preço; fixado este, desapareceu logo. É assim na grande maioria dos casos.

Com a renda dos vendedores não acontece o mesmo. Porque os vendedores determinam o preço mínimo, a que lhes convém vender, em face de um elemento objectivo, que é o custo de produção. Normalmente, o mínimo preço por que se dispõem a ceder as mercadorias é o preço equivalente ao custo.

Ora, se um qualquer vendedor suporta um custo de 4 e vende a 5, a sua renda persistirá enquanto continuar a produzir ao custo de 4 e a vender ao preço de 5. A renda dos vendedores não tem, pois, que desaparecer com a fixação do preço. Enquanto os vendedores transaccionarem as mercadorias por mais do que o seu custo, ganharão a diferença, e esse ganho será por eles geralmente considerado renda.

Como se vê, a renda dos vendedores é, em princípio, duradoura. Mas só em princípio. Porque tendo lucrado na venda das mercadorias a preço superior ao custo, o natural é que os vendedores tentem aumentar o seu lucro, desenvolvendo a produção para mais venderem e ganharem. Simplesmente, o aumento da produção e, portanto, da oferta, vai provocar — se a procura se mantiver constante — a descida do preço. E a descida do preço fará com que diminuam, ou até desapareçam, as rendas dos vendedores.

Daqui se conclui que o preço de equilíbrio entre a oferta e a procura realiza o equilíbrio do mercado, mas que este equilíbrio é momentâneo, passageiro. Pois ainda que a procura não varie nos momentos sucessivos, é extremamente provável que varie a oferta, que aumente e diminua, e, por conseguinte, que o preço desça e suba.

E quais vão ser as variações da oferta?

§ 2º OS PREÇOS EM PERÍODOS CURTOS

29. O CUSTO DE PRODUÇÃO

Procuremos dar a resposta, primeiro, dentro dos quadros de um período curto, isto é, de um período em que as empresas possam aumentar ou diminuir a produção aumentando ou diminuindo a quantidade de trabalhadores, de matérias-primas e subsidiárias, de semi-produtos, de energia, mas não possam aumentá-la ou diminui-la acrescendo ou reduzindo o seu equipamento, os seus capitais fixos.

Período curto, por conseguinte, é um período suficientemente longo para que as empresas possam variar a sua produção em face do equipamento existente, mas suficientemente breve para que elas não possam variar o seu equipamento.

Ora, as empresas propõem-se o máximo lucro; e o lucro depende do custo por que produzem e do preço por que vendam as mercadorias. Como estamos, porém, em mercados de concorrência, as empresas sabem que cada uma, de per si, não pode exercer influência sobre o preço. Não vão, portanto, tentar a subida do preço. O que vão é, em face do preço estabelecido no mercado e do custo a que podem produzir, aumentar as quantidades oferecidas ou reduzi-las.

Interessa-nos, pois, saber que é e de que depende o custo de produção.

a) Custo psíquico, custo monetário e custo real

Ora, por custo de produção pode entender-se custo psíquico, custo monetário e custo real.

Custo psíquico é o custo psicológico, o sacrifício que se faz para obter determinada mercadoria; para obter um livro, por exemplo. Este custo é sacrifício dos que trabalham na produção do livro — o trabalho é um esforço penoso — e é sacrifício dos que pouparam o dinheiro que foi investido na produção dele — o aforro é uma renúncia ao consumo e toda a renúncia é sacrifício. Destes sacrifícios ambos resulta o custo psíquico do livro.

Custo monetário é o montante das despesas feitas com os bens e serviços utilizados na produção da mercadoria. Tudo o que se gasta em

matérias- primas, em salários, em máquinas (as quotas de amortização), em transportes, em comércio, para fabricar e vender o livro, constitui seu custo monetário.

Finalmente, custo real é o conjunto dos bens consumidos na produção da mercadoria. No custo real compreendem-se os bens materiais e, além disso, o gasto físico-psíquico dos homens, que precisa de ser reintegrado para que continuem a trabalhar.

Quer dizer: o custo de produção do livro pode ser encarado como sacrifício (que sacrifício se suporta para o obter?), ou como despesa (que despesa se faz para o produzir?), ou como consumo de bens (que bens se gastam para o fabricar?).

Estes três custos, porém, não interessam todos à mesma entidade. Assim, o custo psíquico interessa ao indivíduo; o custo monetário interessa à empresa; o custo real, o consumo efectivo de recursos, interessa à nação.

O custo psíquico é insusceptível de medida, pois ainda não se descobriu o metro que mensure as alegrias e as dores; daí que não possa ser avaliado em dinheiro.

Mas o custo monetário, como é despesa, é ele próprio a soma do dinheiro gasto para se conseguir o concurso dos elementos da produção.

Por sua vez, o custo real também pode exprimir-se em moeda. Todavia, a sua expressão monetária não coincide necessàriamente com o custo monetário. Por exemplo:

As despesas que a empresa fez para produzir os 1.000 exemplares do livro somam 20 contos. Eis o custo monetário. Mas a empresa fez despesas com matérias-primas, com máquinas (entra no custo do livro uma parcela das quotas de amortização), com força de trabalho. Ora os preços das matérias-primas e das máquinas são custo monetário e, ao mesmo tempo, a expressão monetária do custo real. Os preços da força de trabalho — os salários — são custo monetário, mas podem não coincidir com a expressão monetária do custo real.

Assim: suponhamos que a empresa paga aos tipógrafos 50$00 por dia. Estes 50$00 dão-nos o custo monetário da força de trabalho; mas o custo real do trabalho não nos é dado pelos salários, e sim pelo preço dos bens de que os tipógrafos precisam para reintegrar as energias despendidas durante a jornada. Ora, admitamos que cada tipógrafo gaste por dia 45$00 para viver. Estes 45$00 é que são a expressão monetária

do custo real do trabalho — inferior, como se vê, ao custo monetário.

Mostra-se, portanto, que pode não haver coincidência entre o custo monetário e a expressão monetária do custo real.

b) Elementos do custo monetário

Propomo-nos determinar as reacções das empresas perante os preços correntes, os preços de equilíbrio momentâneo. Mas como o que interessa às empresas é o custo monetário, é nele que precisamos de atentar agora. E qual é esse custo? Quais os seus elementos? Por outras palavras: em que é que as empresas gastam dinheiro?

As empresas têm que comprar as matérias-primas. Eis o primeiro elemento do custo monetário: os preços das matérias-primas.

Têm de pagar rendas pelos terrenos sobre que exercem a indústria. Segundo elemento: as rendas.

Têm de pagar a força de trabalho dos operários. Terceiro elemento: os salários.

Têm de satisfazer juros ao capital com que compraram as máquinas, levantaram os edifícios, adquiriram as matérias-primas. Quarto elemento: os juros.

Têm de destinar todos os anos uma parte das suas receitas à amortização dos capitais fixos. Quinto elemento: as quotas de amortização.

E é natural que as empresas procurem assegurar-se contra os riscos de ordem técnica (incêndios, acidentes de trabalho, etc.). Eis, finalmente, o sexto elemento: prémios de seguros.

Aqui temos, descriminados, os elementos do custo monetário: preços de produtos, rendas, salários, juros, quotas a amortização, prémios de seguros.

Mas, bem vistas as coisas, estes seis elementos reduzem-se pràticamente a três: salários, rendas e juros. E isto porque os preços das matérias-primas, as quotas de amortização dos capitais fixos e os prémios de seguros também se reduzem pràticamente a rendas, juros e salários.

Na verdade, os preços das matérias-primas são preços de bens produzidos por outras empresas. Mas estas produzem-nos mediante o concurso dos três elementos. E esse concurso pagam-no: a utilização da natureza com a renda, a utilização do capital com o juro, a utilização da força de trabalho com o salário. Portanto, os preços das matérias-primas

vêm a decompor-se, afinal, em rendas, juros e salários.

Por seu turno, as quotas de amortização dos capitais fixos representam os preços dos bens adquiridos com esses capitais — bens que foram fabricados por outras empresas mediante o concurso dos três elementos (natureza, capital e trabalho), os quais receberam rendas, juros e salários.

Finalmente, os prémios de seguros são preços de serviços prestados pelas companhias de seguros. Ora, esses serviços também se produzem mediante o concurso dos três elementos, cuja utilização é remunerada com rendas, juros e salários.

Vê-se, portanto, que os elementos do custo monetário, que dissemos serem seis, se podem reduzir a três. Mas, em rigor, quase nunca. É que tanto os preços das matérias-primas e dos bens duradouros em que se investiram os capitais fixos, como os prémios de seguros, podem incluir lucros das empresas que os produziram. Se tal suceder — e tal sucederá muitas vezes —, o custo de produção da mercadoria abrangerá, além de salários, juros e rendas, os lucros das empresas antecedentes. Contudo, como esses lucros pouco representam no total, pode dizer-se que, pràticamente, os elementos do custo monetário se reduzem aos três.

c) Despesas constantes e despesas variáveis

Se analisarmos as despesas que a empresa faz com o fabrico das mercadorias, concluímos haver despesas que, dentro de largos limites, se mantêm as mesmas qualquer que seja o volume da produção. Chamam-se despesas constantes. E concluímos haver outras despesas que variam com o número de mercadorias produzidas. Chamam-se, por isso mesmo, despesas variáveis.

Cria-se a empresa; e, uma vez criada, quer produza muito ou pouco, há sempre que pagar a mesma renda pelo terreno, os mesmos juros pelo dinheiro investido em bens capitais, os mesmos ordenados ao pessoal dirigente; há que destinar as mesmas somas para amortização dos capitais fixos. Aqui temos despesas constantes.

Mas outras despesas — despesas com matérias-primas, salários, força motriz, combustíveis, luz — são maiores ou menores consoante é maior ou menor o volume do fabrico. Produz-se mais, e há que adquirir mais matérias-primas e assalariar mais trabalhadores. Estas despesas são tìpicamente variáveis.

Pode parecer à primeira vista que todas as despesas constantes provêm dos capitais fixos. Ora, o que é certo é que todas as despesas provindas dos capitais fixos são constantes; mas há despesas constantes que não resultam deles.

Dissemos que, quer produza muito ou pouco, a empresa tem de pagar os mesmos ordenados aos seus administradores. Esses ordenados remuneram a força de trabalho do pessoal dirigente; por conseguinte, os capitais empregados na aquisição de tal força de trabalho são capitais circulantes. Apesar disso, as despesas feitas com os ordenados dos administradores são insensíveis, dentro de largos limites, ao volume da produção; são, pois, despesas constantes.

d) Andamento das despesas variáveis: as fases do rendimento crescente e do rendimento decrescente

A empresa produz 1.000, 2.000, 5.000 unidades da mercadoria. As despesas constantes são as mesmas. E as despesas variáveis? São proporcionais ao montante da produção ou são menos ou mais do que proporcionais?

Por outras palavras: qual é o andamento das despesas variáveis?

A este propósito formulou-se, há mais de um século, uma lei, a lei do rendimento decrescente: sendo dado um elemento de produção em quantidade fixa e sendo constante a técnica, o rendimento obtido pelo aumento dos outros elementos torna-se menos do que proporcional a partir de determinado ponto.

Esta lei do rendimento decrescente foi formulada, primeiro para a agricultura.

Suponhamos uma certa superfície de terreno (um hectare, por exemplo), e suponhamos ainda que esse hectare começa a ser cultivado apenas por um trabalhador. Este trabalhador, cultivando sozinho o terreno, obterá certamente um pequeno rendimento: duas medidas de trigo.

Junta-se-lhe um outro. São agora dois trabalhadores a cultivar o mesmo hectare de terreno. E, sendo dois, é natural que consigam aproveitá-lo melhor. O rendimento total sobe de 2 para 5, o rendimento médio por trabalhador de 2 para 2,5. Depois, junta-se mais outro trabalhador, outro ainda, e assim sucessivamente.

Os rendimentos irão variando conforme um quadro deste género:

Terra	Trabalhadores	Rendimento (medidas de trigo)	
		Total	Médio
1 ha.	1	2	2
	2	5	2,5
	3	9	3
	4	14	3,5
	5	18	3,6
	6	20	3,3
	7	21	3

Este quadro é simples exemplo; mas basta para mostrar que até certa altura, o rendimento total vai aumentando mais do que proporcionalmente ao número dos trabalhadores, e passa, depois, a aumentar menos do que proporcionalmente.

A razão é simples: o terreno foi dado em quantidade fixa. Variou apenas o número dos trabalhadores que o agricultaram. Ora, um trabalhador era insuficiente para o aproveitamento adequado das forças físicas e dos elementos químicos daquela superfície. Dois trabalhadores conseguiram já um aproveitamento melhor. O aproveitamento melhorou ainda quando se utilizaram 3 trabalhadores. Com 4, obteve-se um rendimento mais elevado, e com 5 conseguiu-se o rendimento óptimo, o rendimento máximo por trabalhador.

Quando se elevou o número de trabalhadores acima de 5, empregando 6, depois 7, o rendimento médio entrou a decrescer. Aconteceu assim porque as forças físicas e os elementos químicos que oferece aquele hectare de terra são em quantidade limitada. E sendo em quantidade limitada, em certo momento o hectare já não tem para oferecer a mais trabalhadores as mesmas forças físicas e elementos químicos que, de começo, oferecia a cada um deles.

Supusemos que o rendimento óptimo se atinge quando o hectare é agricultado por 5 trabalhadores, É uma hipótese. Em qualquer caso real, talvez o rendimento óptimo se obtenha com mais ou menos jornaleiros. Mas, seja como for, há sempre um certo ponto além do qual decresce o rendimento por unidade de trabalho.

Formulámos a lei do rendimento decrescente, pondo como condições da sua verificação que fosse dado um elemento em quantidade fixa e fosse constante a técnica. Vamos ver que, se qualquer dessas condições falha, também o rendimento pode manter-se proporcionalmente crescente.

Assim: no nosso exemplo, obtém-se o rendimento óptimo quando se combinam 5 trabalhadores com 1 hectare de terreno. Nessa altura, o rendimento total é de 18. Se o número de trabalhadores sobe para 6, o rendimento cresce em quantidade menos do que proporcional, pois eleva-se apenas a 20.

Mas, se pusermos os 6 trabalhadores a cultivar dois hectares, isto é, se fizermos variar também a quantidade de terreno, é muito possível que o rendimento suba não a 20, mas a 25 ou mais. Portanto, para que se verifique a lei, é necessário que seja dado um elemento de produção em quantidade fixa.

A outra condição é a constância da técnica. Se, uma vez atingido o rendimento óptimo com determinada técnica, se introduz uma técnica nova que permite melhorar o aproveitamento das forças físicas e dos elementos químicos do hectare de terreno, é natural que se distancie o momento em que se alcança o rendimento máximo por unidade de trabalho.

A agricultura está, sem dúvida, sujeita à lei do rendimento decrescente. Mostra-nos isso a experiência comezinha.

Pois, se a terra não desse um rendimento menos do que proporcional, ao trabalho nela investido, não se cultivariam terrenos sáfaros ao lado de terrenos férteis. Se o rendimento fosse sempre crescente ou, ao menos, proporcional ao número de trabalhadores, toda a produção agrícola se concentraria nas terras mais ricas. Cultivam-se terras pobres porque, em certo momento, o rendimento das terras férteis se torna igual ou inferior ao que se pode obter nas outras terras. Portanto, não há dúvida de que na agricultura se verifica a lei do rendimento decrescente.

E na indústria? Na indústria, as coisas decorrem no mesmo sentido.

Monta-se uma fábrica, dota-se das convenientes instalações, apetrecha-se com os necessários maquinismos. Começa-se por assalariar um único trabalhador. Este, sozinho, é incapaz de pôr a fábrica em funcionamento, são precisos, suponhamos, 5 operários. Com 5 operários, a fábrica já funciona, mas ainda funciona mal. Aumentamos o número de operários, o funcionamento torna-se cada vez mais eficiente, é cada vez maior o rendimento médio por trabalhador. A cerca altura, porém, atinge-se o máximo aproveitamento das máquinas e das instalações por unidade de trabalho. Depois, são os rendimentos decrescentes.

Porquê? Porque, como há pouco na agricultura, há aqui um elemento em quantidade fixa — as máquinas e as instalações — e a técnica é constante.

Podemos afirmar, portanto: sempre que seja dado um elemento da produção em quantidade fixa, suposta constante a técnica, a combinação dos elementos produtivos conhece duas fases: uma primeira em que o rendimento aumenta mais que proporcionalmente, e uma segunda em que o rendimento aumenta menos do que proporcionalmente ao incremento dos elementos variáveis.

e) Custo unitário médio e custo unitário marginal

Ora, em qualquer empresa, as despesas constantes correspondem aos elementos dados em quantidade fixa, como as despesas variáveis correspondem aos elementos dados em quantidade variável.

Sendo assim, também as despesas variáveis principiarão por ser proporcionalmente decrescentes e acabarão por ser proporcionalmente crescentes.

Podemos exprimir este facto através de um quadro:

Produção	Despesas		
	Constantes	Variáveis	Totais
1	10	4	14
2	10	7	17
3	10	8	18
4	10	10	20
5	10	13	23
6	10	17	27
7	10	23	33
8	10	30	40
9	10	38	48

Se dividirmos as despesas totais pelo número de unidades produzidas, obtemos o custo unitário médio, o custo médio por unidade fabricada:

Produção	Despesas totais		Custo
		Médio	Marginal
1	14	14	4
2	17	8,5	3
3	18	6	1
4	20	5	2
5	23	4,6	3
6	27	4,5	4
7	33	4,7	6
8	40	5	7
9	48	5,3	8

Como se vê, o custo unitário médio é máximo de 14 quando se produz apenas uma unidade; desce ao mínimo de 4,5 quando se produzem 6; sobe para 5,3 quando se produzem 9.

Se todas as despesas fossem proporcionais às quantidades fabricadas, à empresa só interessaria o custo unitário médio. Pois, toda a unidade produzida a mais importaria o mesmo custo que qualquer das unidades antecedentes.

Mas as despesas não são proporcionais: não o são as despesas constantes, que se mantêm as mesmas dentro de largos limites; e também não o são as despesas variáveis, que, como mostrámos, têm um andamento primeiro decrescente e depois crescente.

Por isso, à empresa não interessa apenas o custo unitário médio; interessa-lhe ainda o custo unitário marginal. Custo marginal é o custo que a empresa tem de sofrer para aumentar a produção de n para n+1 unidades. É, como se vê, o custo da última unidade fabricada, da unidade que está na margem da produção. Daí que se chame custo marginal ao custo da unidade produzida a mais.

Assim, no nosso exemplo: para a empresa passar da produção de 0 unidades à de uma unidade, tem de suportar o custo de 4; para passar da produção de uma à de 2 unidades, o custo de 3; para passar da produção de 2 à de 3 unidades, o custo de 1; para passar da produção de 3 à de 4 unidades, o custo de 2; e assim por diante.

Conformemente ao que dissemos, o custo unitário marginal diminui primeiro e aumenta depois; o custo unitário médio, por seu lado, também começa por diminuir para em seguida aumentar.

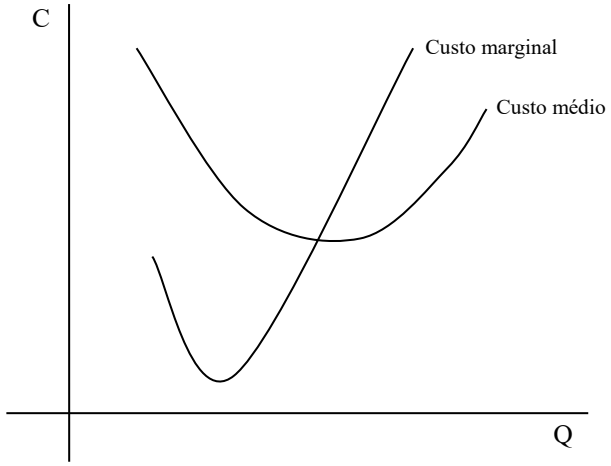
Deste modo, os dois custos têm um andamento semelhante, embora não paralelo, pois o custo unitário médio continua a diminuir ainda depois de o custo unitário marginal ter principiado a aumentar. E porquê?

É que o custo unitário médio obtém-se dividindo as despesas totais (despesas constantes mais despesas variáveis) pelo número de unidades produzidas. Quer dizer: o custo unitário médio é igual à soma de um certo quociente de despesas constantes e de um certo quociente de despesas variáveis.

Ora, à medida que a produção aumenta, o quociente de despesas constantes vai diminuindo; mas o quociente de despesas variáveis começa por diminuir para aumentar depois. Enquanto o quociente de despe-

sas constantes e o quociente de despesas variáveis diminuem ambos, o custo médio, que é a soma dos dois quocientes, diminui também. A certa altura, o custo marginal torna-se crescente, e cresce tanto que começa a aumentar, depois, o quociente de despesas variáveis; mas de princípio, a subida deste quociente é menor do que a descida do quociente de despesas constantes, que sempre se verifica. Por isso, o custo médio continua decrescente. E continua, até que a subida do quociente de despesas variáveis mais que compensa a descida, cada vez menor, do quociente de despesas constantes. O custo médio toma-se, então, crescente.

Eis a representação gráfica do andamento, dos dois custos:



Como se vê, a curva do custo marginal corta a curva do custo médio, quando se atinge o custo médio mínimo. Claro que tem que ser assim: pois, enquanto o custo de produção de mais uma unidade for inferior ao custo médio das unidades antecedentes, este terá de descer; pelo contrário quando o custo de produção de mais uma unidade for superior ao custo médio das unidades antecedentes, este terá de subir. Logo, é quando o custo de produção de mais uma unidade iguala o custo médio das unidades antecedentes que este não desce nem sobe e, portanto, está na sua posição de custo mínimo.

30. O EQUILÍBRIO ESTÁVEL EM PERÍODOS CURTOS

a) A oferta

Sabido que o custo de produção — tanto o custo médio como o custo marginal — varia com as quantidades fabricadas, precisamos agora de saber quanto vai produzir a nossa empresa.

Mas isso, claro está, não depende apenas do custo, também depende do preço.

Ora, admitamos que no mercado se estabeleceu o preço de 7 e que a empresa conte com que esse preço se mantenha. Quantas unidades vai ela fabricar? Apenas 3, para trabalhar ao custo marginal mais baixo, ou 6, para trabalhar ao custo médio mínimo?

A empresa produziria 3 ou 6 unidades, se pretendesse obter o lucro máximo por unidade — por unidade marginal ou média, respectivamente. Mas não é isso que lhe interessa. Interessa-lhe, sim, obter o máximo lucro total. Ora, o máximo lucro total é a maior diferença entre todas as despesas e todas as receitas. E a empresa não o consegue quando produz ao custo médio mínimo ou ao mínimo custo marginal. Consegue-o quando produz tantas unidades que o custo marginal se parifica, ou tende a parificar-se, com o preço do mercado:

Preço	Produção	Despesas	Receitas	Lucro
7	3	18	21	3
7	6	27	42	15
7	7	33	49	16
7	8	40	56	16

Como se vê, ao preço de 7 o lucro total é maior quando a empresa produz 7 ou 8 do que quando produz 3 ou 6 unidades, apesar de as 3 unidades serem obtidas a custo marginal menor, e de as 6 serem obtidas não só a custo marginal menor, mas a menor custo médio, do que as 7 ou as 8.

O caso é este: a empresa aumenta os seus lucros enquanto o custo de cada unidade produzida a mais — o custo marginal — for menor que o preço do mercado. Ora, no nosso exemplo, o preço é de 7. Logo, a empresa aumenta os seus lucros enquanto desenvolver a produção a custos marginais inferiores a 7. E isso dá-se até que ele fabrica 8 unidades, cujo custo

marginal é de 7, precisamente. Se fabricasse 9 unidades, obteria a última ao custo de 8 e vendê-la-ia ao preço de 7, o que implicava um prejuízo.

Não há dúvida, portanto, de que a empresa tem interesse em desenvolver a produção enquanto o custo marginal se mantenha inferior ao preço. Sendo assim, quando o custo marginal subir ao nível do preço a empresa terá atingido o máximo que, a esse preço, lhe interessa produzir. Rigorosamente, porém, a parificação será indiferente para a empresa: esta não perde nem ganha com a produção e venda da última unidade, onde se realiza a nivelação do custo marginal e do preço. Trata-se, portanto, do limite de uma tendência. É o que bem se mostra no nosso exemplo, em que tanto faz à empresa produzir 7 como 8 unidades, pois em ambos os casos o lucro é o mesmo.

O que se dá com uma empresa dá-se com todas as outras. De modo que podemos generalizar, dizendo:

As empresas vão desenvolver a produção até que o custo marginal das quantidades fabricadas se parifique com o preço do mercado.

Observemos, porém, que a igualação do custo marginal ao preço sòmente interessa às empresas quando trabalham a custos médios crescentes. A razão do facto é perfeitamente clara. Pois, enquanto o custo médio é decrescente, o custo marginal é sempre inferior a ele. O custo médio é decrescente, no nosso exemplo, enquanto se passa da produção de 0 para 1, de 1 para 2, etc., até 6 unidades. Corre-se, entretanto, a fase dos custos marginais decrescentes (desde 0 até 3 unidades) e entra-se na fase dos custos marginais crescentes (de 3 unidades em diante).

Ora, nenhuma empresa pretenderá igualar o custo marginal ao preço enquanto o custo marginal for inferior ao custo médio, pois, se o pretendesse, venderia os artigos fabricados a preço igual ao custo marginal, mas inferior ao custo médio, e sofreria perdas. De sorte que só se põe a qualquer empresa o problema de parificar o custo marginal com o preço quando aquele seja superior ao custo médio. E o custo marginal torna-se superior ao custo médio na fase dos custos médios crescentes.

Mas se toda a empresa tem interesse em produzir as quantidades de mercadorias que pode obter a custo marginal igual ao preço, então, à medida que o preço sobe, tem interesse em atingir custos marginais cada vez mais elevados e, portanto, em aumentar cada vez mais a sua produção. Daí que a produção das empresas seja maior a preços altos do que a preços baixos.

Voltemos ao nosso exemplo: aquela empresa produzirá 7 unidades ao preço de 6 (custo médio de 4,7 e marginal de 6); 8 unidades ao preço de 7 (custo médio de 5 e marginal de 7); e 9 unidades ao preço de 8 (custo médio de 5,3 e marginal de 6).

Como a produção se destina à venda, evidentemente que a nossa empresa, tendo fabricado 7, 8 ou 9 unidades porque o preço é de 6, 7 ou 8, oferecerá 7 unidades ao preço de 6; 8 unidades ao preço de 7; 9 unidades ao preço de 8. Por conseguinte, e generalizando: em períodos curtos, as empresas oferecerão, a cada preço, aquela quantidade de mercadorias cujo custo marginal com cada preço se parifique.

E como a subida do preço permite a produção a custos marginais cada vez mais altos, daí que, em períodos curtos a oferta das empresas aumente à medida que o preço suba.

Claro que há sempre um limite ao aumento da oferta: o que é posto pela capacidade do equipamento, constante em períodos curtos. As máquinas existentes poderão produzir, 1.000, 2.000 ou 5.000 unidades, mas não um número ilimitado delas. De modo que a oferta só poderá aumentar enquanto puder aumentar a produção com as fábricas que se encontram instaladas e os maquinismos de que dispõem. Até esse limite, porém, a oferta aumentará com a subida do preço.

Mas, se as empresas têm interesse em oferecer a cada preço as quantidades que podem produzir a idêntico custo marginal, então, a curva da oferta em períodos curtos é uma curva das quantidades produzidas aos vários custos; é, numa palavra, uma curva de custos marginais.

Tudo o que dissemos até aqui respeita às empresas cujo custo médio mínimo é inferior ao preço do mercado. Essas vão produzir as quantidades que possam obter a custo marginal igual ao preço.

Haverá, no entanto, outras empresas cujo custo médio mínimo seja superior ao preço do mercado; ao preço de 7, que supusemos. Essas, evidentemente, sofrerão prejuízos qualquer que seja o volume da sua produção. Mas não foi para sofrer prejuízos, e sim para ganhar lucros, que elas se criaram. Daí que, se contarem com que o preço se mantenha, prefiram não produzir nada, e fechem as portas, acabando por desaparecer.

Como se vê, o estabelecimento do preço corrente, quando esse preço for tomado não só como actual, mas futuro, tem esta dupla consequência:

— por um lado, as empresas cujo custo médio mínimo é inferior a tal preço passam a fabricar as quantidades que podem obter por idêntico custo marginal;
— por outro, as empresas cujo custo médio mínimo é superior a tal preço deixam de produzir quaisquer quantidades, isto é, cessam a laboração.

Resultado será o aumento ou diminuição da oferta ao preço que se tinha estabelecido no mercado — ao preço de mercado.

b) O preço de equilíbrio estável

Mas, supondo-se dada, constante, a curva da procura, o aumento ou a diminuição da oferta provocará a descida ou subida do preço; descendo ou subindo o preço — admitido sempre que as empresas esperem que ele se mantenha —, a oferta diminuirá ou aumentará, voltando a subir ou a descer o preço... E este vai-vém só poderá terminar quando a alta ou a baixa do preço não provoquem aumento ou diminuição da oferta, isto é, quando a oferta seja absolutamente inelástica dentro da respectiva zona de preços. Por exemplo:

Oferta	Preço	Procura
80...100	7	80
95	6,5	85
90	6	90
90	5,5	95
85	5	100

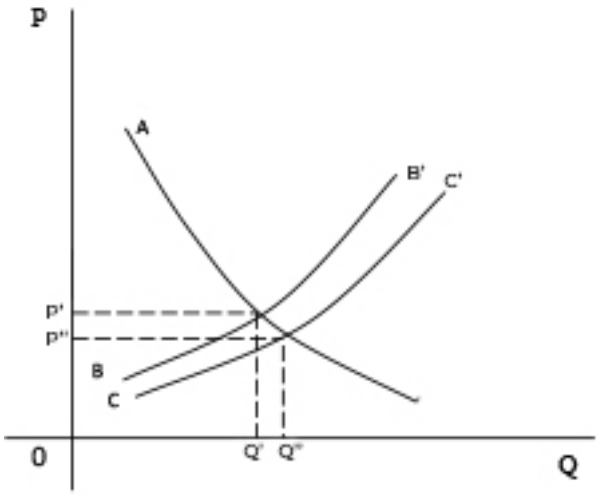
O preço de equilíbrio momentâneo foi de 7, ao qual se fizeram uma oferta e uma procura de 80. Estabelecido esse preço as empresas passaram a produzir e a oferecer as quantidades que podiam fabricar ao custo marginal de 7, e eram 100; o preço desceu, portanto, para 5. Mas, ao custo marginal de 5, as empresas só fabricavam 85; logo, a oferta diminuiu para 85 e o preço subiu para 6,5. Aumentou a oferta para 95, o preço desceu para 5,5. A oferta reduziu-se a 90, o preço subiu para 6 e, como a oferta continuou de 90, o preço manteve-se a esse nível. Foi preciso, pois, que a oferta se mostrasse absolutamente inelástica aos preços 5,5 - 6 para se encontrar uma situação de equilíbrio estável entre

ela e a procura.

É esta situação de equilíbrio, que provàvelmente acabará por achar-se, a que se realiza nos períodos curtos. Situação de equilíbrio entre a procura e a oferta, mas já não de equilíbrio momentâneo. Na verdade, enquanto as empresas não puderem modificar o seu equipamento — e isso leva tempo, não se faz de um dia, nem sequer de um mês, para o outro —, elas continuarão a produzir e a oferecer 90 ao preço de 6 e, como supomos constante a curva da procura, o mercado continuará a absorver esses 90 a tal preço. Por conseguinte, é uma situação de equilíbrio que se manterá enquanto estivermos dentro dos quadros do período curto.

Conclusão: nos períodos curtos, os preços que acabam por se estabelecer nos mercados de concorrência são preços de equilíbrio entre a procura e aquela oferta cujo custo marginal com tais preços se parifica.

Vamos representar gràficamente a passagem do preço de equilíbrio momentâneo ao preço de equilíbrio estável em período curto. Seja A A' a curva da procura, B B' a curva da oferta em determinado momento e C C' a curva dos custos marginais:



O preço de equilíbrio momentâneo foi 0 P', ao qual se ofereceram e procuraram as quantidades 0 Q'; o preço de equilíbrio estável no período curto é 0 P'', ao qual se oferecem e procuram as quantidades 0 Q''.

c) As diferenças de custos médios

Estabelecido o preço de equilíbrio 0 P'', e todas as empresas ficam a trabalhar a custo marginal igual ao preço e, portanto ao mesmo custo marginal. Apesar disso, é quase certo trabalharem a custos médios diferentes.

Porque o facto de a empresa do nosso exemplo produzir 7 unidades ao custo marginal de 6 e ao custo médio de 4,7, e 8 unidades ao custo marginal de 7 e ao custo médio de 5, não significa nem que as outras empresas produzam as mesmas unidades àqueles custos marginais, nem que as unidades produzidas pelas outras empresas o seja aos mesmos custos médios.

Ora, como se explica que, sendo idênticos os custas marginais, possam ser diferentes os custos médios?

Custos médios diferentes correspondem a diferente eficiência das empresas. E quais as razões da eficiência diferente das empresas?

As empresas podem ter a mesma dimensão ou dimensões diversas. Se as empresas são da mesma dimensão, isto é, se produzem as mesmas quantidades, algumas delas podem conseguir melhor combinação dos elementos produtivos do que as outras. Se as empresas são de dimensões diversas, então as que produzem quantidades maiores podem beneficiar das vantagens da produção em grande.

Portanto, a diferença dos custos médios — ou seja, a diferença de eficiência — há-de atribuir-se a qualquer destes dois factores, ou a ambos eles:

a) melhor combinação dos elementos produtivos: determinado empresário é mais hábil ou mais competente, isto é, possui virtudes que lhe permitem dar maior rendimento à produção;

b) vantagens da produção em grande: determinada empresa produz em maior escala, tem um volume de fabrico superior ao de outras empresas.

Vale a pena atentar nestas vantagens da produção em grande.

Algumas são vantagens que resultam do desenvolvimento da própria empresa, independentemente do desenvolvimento das demais. Uma empresa, porque é grande, beneficia

1º vantagens de fabrico. Na verdade, a grande empresa pode proceder a uma acurada especialização interna, distribuindo apenas uma

tarefa, ou poucas tarefas, a cada trabalhador, pois a sua volumosa produção permite ocupá-lo inteiramente em uma só ou em poucas operações; o que não sucede com a pequena empresa que, tendo produção diminuta, se vê frequentemente obrigada a encarregar de múltiplas tarefas os seus trabalhadores, a fim de os ocupar durante o tempo todo.

Além disso, a grande empresa pode utilizar muitos mecanismos que são defesos à pequena. Trata-se daqueles mecanismos que fabricam enormes quantidades de mercadorias que, não sendo reprodutíveis em modelos diminutos, não podem ser empregados pela pequena empresa, pois esta, produzindo pouco, teria de os conservar inactivos durante a maior parte do tempo.

Ainda, a grande empresa pode dedicar-se à produção de matérias-primas que transforma, e proceder à transformarão dos semi-produtos que fabrica, e ao aproveitamento dos seus subprodutos, isto é, pode realizar a chamada integração das fases produtivas. Assim, uma grande fiação algodoeira pode produzir ela própria a rama do algodão que fia; pode tecer os fios que produz; pode aproveitar os desperdícios do algodão na produção de mantas — e pode fazê-lo porque a rama que consome é tanta que absorve a colheita de uma exploração agrícola de boa dimensão económica; porque o fio que produz é tanto que lhe dá para abastecer uma tecelagem trabalhando a baixo custo; porque os desperdícios são tantos que lhe dão para montar uma secção de tecelagem de desperdícios produzindo em boas condições.

Neste exemplo, estão focadas as duas espécies de integração: a integração vertical, que é a junção na mesma empresa de estádios sucessivos da produção, e que pode ser ascendente, quando a empresa integra estádios anteriores, e descendente, quando integra estádios posteriores (assim, a fiação algodoeira, passando a produzir a rama, realiza integração ascendente, e passando a transformar o fio em tecidos, realiza integração descendente); e a integração horizontal, que é a junção na mesma empresa de estádios paralelos do fabrico (assim, a fiação algodoeira, depois de ter integrado verticalmente a tecelagem do fio, integra horizontalmente a tecelagem dos desperdícios). Deve dizer-se que a integração horizontal se verifica também, e com toda a frequência, no comércio, onde na mesma loja se vendem todos ou muitos dos artigos que satisfazem a mesma ordem de necessidades (artigos de vestuário ou víveres, por exemplo).

Ora, a integração, suprimindo intermediários, tornando a empresa independente dos fornecimentos de outras empresas, permitindo o aproveitamento dos subprodutos, etc., traduz-se num grande benefício para a grande empresa;

2º vantagens comerciais. Como a grande empresa compra e vende muito, pode comprar por junto as matérias-primas, gozando de descontos, e vender por junto os artigos fabricados, suportando menores despesas de comércio;

3º vantagens financeiras. Como a grande empresa dispõe de vultosos capitais, que são a base do seu crédito, tem facilidade de obter dinheiro e de o conseguir a juro baixo.

Estas vantagens traduzem-se em economias. E como são economias que emanam do desenvolvimento da empresa, chamam-se economias internas.

Mas a grande empresa não se limita a beneficiar de economias internas; também beneficia das vantagens resultantes do desenvolvimento geral da indústria. Assim:

Sendo grandes as empresas, elas ocupam milhares e milhares de operários. Vale a pena, portanto, aos que querem empregar-se, abeirarem-se delas, e vale a pena, aos que nelas trabalham, transmitir o ofício aos filhos. Deste modo, surge ao pé das grandes empresas uma oferta constante, de mão-de-obra, e de mão-de-obra especializada.

Sendo grandes as empresas, elas compram quantidades consideráveis de matérias-primas e vendem quantidades consideráveis de artigos fabricados. Vale a pena, portanto, criarem-se empresas de transportes junto delas, pois têm assegurada uma procura importante dos seus serviços. E eis que aparecem empresas ferroviárias e rodoviárias.

Sendo grandes as empresas, elas são bons clientes de matérias-primas e auxiliares, de instrumentos, de pequenas peças, de milhentas coisas. Vale a pena, portanto, criarem-se junto delas as indústrias subsidiárias da sua produção.

Aqui temos como, pelo simples facto de a indústria se desenvolver, de se concentrar em grandes empresas, à roda destas se juntam os operários, se criam os transportes e se montam as indústrias de que precisam. Tudo isso são vantagens que se traduzem em economias. Mas tais economias já não resultam do desenvolvimento de uma empresa, e sim do desenvolvimento de todas as empresas, isto é, da indústria. São,

pois, economias exteriores a qualquer das empresas. Daí que se chamem economias externas.

E tanto é verdade as empresas grandes beneficiarem de maiores vantagens externas, que os países industrialmente pouco desenvolvidos, onde as empresas são pequenas, sofrem gravemente da sua carência. É o que sucede, por exemplo, connosco. Cria-se aqui uma empresa, e logo ela sente a falta de transportes, a ausência de indústrias subsidiárias, a escassez de trabalhadores especializados. Pelo contrário, num país industrialmente desenvolvido as empresas novas beneficiam em larga escala das economias externas. Assim, nos Estados Unidos, elas encontram logo todas as facilidades de transporte, dispõem de indústrias subsidiárias, não lhes faltam trabalhadores especializados.

Isto mesmo tende a fazer com que a distância entre países desenvolvidos e países subdesenvolvidos se acentue cada vez mais. As vantagens, uma vez adquiridas, tendem a tornar-se cumulativas e as desvantagens tendem a perpetuar -se, de tal maneira que, ao fim e ao cabo, as regiões pobres continuam pobres porque, precisamente, já o eram.

Mas se as empresas, à medida que aumentam a sua dimensão, beneficiam daquelas economias internas e originam estas economias externas, parece que terão interesse em tornar-se cada vez maiores, pois quanto maiores forem menor será o custo a que produzem e maior será o lucro que obtêm.

Todavia, nisto como em tudo, há um limite. O custo médio vai descendo, mas só até certo ponto.

A razão é clara. A empresa aumenta a sua dimensão. São mais matérias-primas que adquire, mais trabalhadores que assalaria, mais oficinas que constrói, mais maquinismos que compra. Pràticamente, não há limites a este aumento do número de trabalhadores, ao emprego de máquinas ou ao consumo de matérias-primas. Mas há um elemento da empresa que, a partir de certo ponto, se mostra inextensível: a direcção.

Decerto que a empresa também pode aumentar o número dos administradores. Mas, em determinada altura, o aumento do número dos administradores já não traz um aumento de eficiência da direcção. E quando a empresa atinge esse ponto, a sua direcção passa a ser um elemento dado em quantidade fixa.

Ora, quando temos um elemento da produção em quantidade fixa e com ele combinamos quantidades crescentes dos outros elementos,

chega sempre o momento em que o incremento da produção se torna menos que proporcional ao aumento dos elementos variáveis. Por outras palavras: chega sempre o momento em que principia a fase dos rendimentos decrescentes.

Portanto, as economias internas e externas derivadas da produção em grande progridem apenas até se atingir a melhor combinação entre o elemento fixo, que é a direcção, e os restantes elementos variáveis.

c) Funções do empresário e funcionamento da empresa

Ao organizar a empresa, o produtor determina a combinação e dimensão óptimas. Depois é que a empresa vai funcionar, mas vai, evidentemente, funcionar nos moldes em que foi organizada. Por conseguinte, deve haver correspondência entre o que dissemos serem funções do empresário e o que depois explicámos a propósito do funcionamento da empresa.

Por exemplo: vai-se constituir uma empresa, e ela apura que são estes mínimos custos por que pode conseguir as várias quantidades:

Produção	Custos mínimos
100	8
200	6
300	5
400	4,5
500	4
600	5
700	6

Ora, estes custos mínimos traduzem o andamento do custo unitário médio da empresa. É que, quando se fala nos custos unitários médios das várias quantidades produzidas, tem-se em vista os mínimos custos médios a que se fabricam essas mesmas quantidades.

Quer dizer: a curva do custo médio de qualquer empresa representa, simultâneamente, o conjunto das suas combinações óptimas.

Pela mesma razão, os custos marginais de que falámos são os custos mínimos: o mínimo de despesas variáveis que a empresa tem de fazer para passar da produção de n à de n+1 unidades. E, finalmente, dadas as curvas dos custos médio e marginal, e dado o preço do mercado, que quantidade vai a empresa produzir? Como sabemos, ela vai produzir aquela quantidade cujo custo marginal se parifique com o preço do mercado. Aqui temos, portanto, a dimensão óptima da empresa, em concorrência.

§ 3º OS PREÇOS EM PERÍODOS LONGOS

31. O EQUILÍBRIO ESTÁVEL EM PERÍODOS LONGOS

a) O preço de equilíbrio estável

Passemos, agora, aos períodos longos, que são períodos suficientemente dilatados para poder variar o equipamento da indústria, isto é, para se criarem novas empresas ou para as empresas existentes construírem mais edifícios de fábricas e neles instalarem mais máquinas. Supondo sempre constante a procura, vejamos o que vai suceder à oferta.

No nosso mercado, acabou por se estabelecer, em período curto, o preço de 6, ao qual se fazem uma procura e oferta de 90. Essa oferta é obra de muitas empresas, e empresas de dimensões diversas. No entanto, por conveniência de simplificação, vamos reduzir as muitas empresas a poucos tipos — aos tipos A, B e C —, que produzem uma oferta de 90 ao mesmo custo marginal de 6, mas aos seguintes diferentes custos médios, e cujos custos médios mínimos são estes, respectivamente:

	Custo médio	Custo médio mínimo
A.....	4,5	3
B.....	5	4
C.....	5,5	5

Como o preço é de 6, daí resultam grandes lucros para as empresas do tipo A, lucros consideráveis para as do tipo B, e até lucros substanciais para as do tipo C. Não admira, pois, que esses lucros constituam incentivo quer à criação de novas empresas, quer à montagem de novas fábricas pelas empresas existentes. Ainda por conveniência de simplificação, vamos supor que tanto as novas empresas como as novas fábricas que se instalarem tenham custos médios e marginais idênticos aos das de qualquer daqueles três tipos.

Criando-se novas empresas ou montando-se novas fábricas, vai aumentar a produção e, portanto, a oferta. Consequentemente, baixará o

preço. Mas baixará, até onde? Tudo depende, claro está, da importância do aumento e da elasticidade da procura. Ora, a procura é esta:

Preço	Procura
6	90
5	100
4	120
3	130

Por conseguinte, se a produção aumentar de 90 para 100 o preço descerá de 6 para 5; isto é, descerá ao nível do custo médio mínimo das empresas do tipo C, as quais passarão a trabalhar a custo marginal igual ao custo médio, continuando as restantes a trabalhar a custo médio inferior ao custo marginal.

Mas, se a produção aumentar de 90 para 120, o preço descerá de 6 para 4; isto é, descerá ao nível do custo médio mínimo das empresas do tipo B, sendo eliminadas as do tipo C.

Finalmente, se a produção aumentar de 90 para 130, o preço descerá de 6 para 3; isto é, descerá ao nível do custo médio mínimo das empresas do tipo A, sendo eliminadas as dos tipos C e B.

No primeiro caso, o aumento da produção pode ser devido a desenvolvimento ou criação de empresas de qualquer dos três tipos; mas, nos dois últimos, òbviamente que esse aumento só pode ser devido, em definitivo, a desenvolvimento ou criação de empresas dos tipos subsistentes, isto é, dos tipos B e A, no segundo caso, e do tipo A, no terceiro.

De qualquer modo, e quer a produção aumente para 100, 120 ou 130, o preço vem sempre a coincidir com o custo médio mínimo daquela empresa que trabalha a custo mais alto dentre todas as empresas cuja oferta é ainda necessária para fazer equilíbrio com a procura a esse preço. Sim, o preço de 5 vem a coincidir com o custo médio mínimo da ou das empresas do tipo C, que são as que trabalham a custo mais alto dentre as empresas que fornecem a oferta de 100, necessária para satisfazer a procura àquele preço; como os preços de 4 ou de 3 vêm a coincidir, respectivamente, com o custo médio mínimo da ou das empresas dos tipos B e A, que também são as que trabalham a custo mais alto dentre as empresas que fornecem a oferta de 120 e de 130.

Ora, se seriarmos as empresas pela ordem crescente dos custos médios, a empresa que labora o custo mais elevado fica situada na margem da produção. Chama-se-lhe, por isso, empresa marginal. É, pois, com o custo médio mínimo da empresa marginal que vem a coincidir o preço.

Conclusão: nos períodos longos, os preços que acabam por se estabelecer nos mercados de concorrência são preços de equilíbrio entre a procura e aquela oferta cujo custo marginal se parifica não só com tais preços, mas com o custo médio da empresa marginal.

E aqui temos a posição de equilíbrio estável em período longo. Estável, pois enquanto a procura se mantiver, e as empresas não voltarem a modificar o seu equipamento ou não se criarem novas empresas — e isso leva tempo, como sabemos —, nem as empresas que trabalham a custo médio inferior ao preço, as que estão aquém da margem e que se denominam, por tal facto, empresas intramarginais terão interesse em aumentar ou diminuir a sua oferta ao preço estabelecido, nem o terá a empresa marginal, que, essa, estando a laborar ao custo médio mínimo, sofrerá a subida do custo tanto com o aumento como com a redução da produção.

b) A empresa marginal

Em período longo, por conseguinte, todas as empresas ficam a trabalhar ao mesmo custo marginal, a custo marginal igual ao preço, como sucede no período curto; porém, diferentemente do que acontece neste, uma ou várias das empresas ficam a trabalhar não só a custo marginal mas a custo médio igual ao preço. É ou são as empresas marginais.

Atingida, pois, a posição de equilíbrio, empresa marginal vem a ser aquela que só desenvolve a produção até o limite da fase dos custos médios decrescentes; até o ponto em que a curva do custo marginal corta a curva do custo médio, que é quando se atinge, como bem sabemos, o custo médio mínimo.

Nessas condições, é uma empresa que não ganha nem perde. Mas, se a razão de ser da empresa capitalista é o lucro, como se compreende existir uma empresa que não lucre, que se sujeite a laborar para cobrir apenas o custo de produção?

Compreende-se por dois motivos:

— primeiro, porque, quando se diz que a empresa não ganha nem perde, que ela se limita a cobrir o seu custo de produção —

neste custo médio de produção, como aliás no custo médio de todas as outras empresas, já está compreendido um salário de direcção e um prémio de seguro contra o risco do negócio. De tal modo, a empresa marginal obtém sempre o lucro mínimo que é preciso, naquela indústria e naquela época, para decidir qualquer empresa a laborar, ou — dizendo melhor — obtém sempre o lucro mínimo que é preciso para decidir qualquer empresa a continuar a laborar;

— segundo, porque geralmente a empresa marginal julga transitória a sua situação. Isto é, tem a esperança de, no futuro, conseguir a baixa do custo pelo aumento da eficiência, passando ao sector das empresas intramarginais, das empresas que auferem lucros. Tanto mais que, não fechando as portas, mantém a clientela para dias melhores.

Fica, no entanto, um problema em aberto: é o de saber de que factores depende a determinação da empresa marginal. Sim, a empresa marginal, aquela cujo custo médio mínimo vem a coincidir com o preço do mercado, será — nos três tipos atrás distinguidos — uma empresa do tipo C, do tipo B ou do tipo A?

A resposta é esta: se as empresas do tipo A, elas sozinhas, vierem a produzir 130, claro que o preço descerá a 3, as empresas dos tipos B e C serão eliminadas, ficando marginais as do tipo A; mas se as empresas dos tipos A e B, elas sozinhas, vierem a produzir 120, claro também que o preço descerá a 4, as empresas do tipo C serão eliminadas, ficando marginais as do tipo B; finalmente, se as empresas dos três tipos, elas todas, vierem a produzir 100, claro que o preço descerá a 5, ficando marginais as do tipo C.

Tudo depende, logo se conclui, das disponibilidades de capitais e das disposições dos empresários. Se os empresários do tipo A tiverem capitais suficientes e julgarem mais útil empregá-los naquela indústria a dar-lhes qualquer outra colocação enquanto o preço do mercado exceder o seu custo médio mínimo de 3, evidentemente que desenvolverão a produção até o preço baixar a 3. Como, se os empresários do tipo B tiverem capitais suficientes e julgarem mais útil empregá-los naquela indústria a dar-lhes qualquer outra colocação enquanto o preço do mercado exceder o seu custo médio mínimo de 4, evidentemente que desenvolverão a produção até o preço baixar a 4. E o mesmo se diga, mutatis mutandis, dos

empresários do tipo C.

Quer dizer: se não houver nenhuns embaraços ao desenvolvimento ou à criação de empresas do tipo A, virão a ser estas as empresas marginais; se os houver, de modo que a produção de tais empresas não aumente, ou aumente apenas o preciso para o preço descer ao nível do custo médio mínimo das empresas do tipo B, ou se não houver nenhuns embaraços ao desenvolvimento ou à criação de empresas deste último tipo, virão a ser marginais as empresas do tipo B; se os houver, de modo que a produção das empresas dos tipos A e B não aumente ou aumente apenas o preciso para o preço descer ao nível do custo médio mínimo das empresas do tipo C, ou se não houver nenhuns embaraços ao desenvolvimento ou criação de empresas deste último tipo, virão a ser marginais as empresas do tipo C.

O mais provável é que, mantendo-se a curva da procura, venham a ser marginais, em sucessivos períodos longos, as empresas do tipo C, do tipo B e do tipo A. O que não significa necessàriamente que, quando estas últimas forem marginais, tenham desaparecido as rendas dos vendedores. Pois também é provável que, entretanto, se formem empresas produzindo a custos médios mínimos inferiores aos das do tipo A. E o processo, qual teia de Penélope, nunca chegará ao fim; isto é, haverá sempre empresas intramarginais, subsistindo as respectivas rendas.

CAPÍTULO II

PREÇOS DE MONOPÓLIO

§ 1º PREÇO ÚNICO

32. O MONOPÓLIO

a) Noção

Estudámos os preços na hipótese da concorrência, isto é, estudámos os preços admitindo que o número dos vendedores e dos compradores fosse tão grande que a oferta e a procura de qualquer deles não exercesse influência sensível sobre o preço.

Vamos estudar agora os preços numa hipótese diferente, em que há ainda muitos compradores mas um só vendedor: é o caso do monopólio.

Monopólio tem uma raiz grega. Vem de monos — um só, e poleo — eu vendo. E vendedor único significa que a totalidade da oferta pertence a uma única empresa.

Mas, ao caso de o vendedor ser único, equipara-se este outro: o de haver vários vendedores que, por virtude de acordo entre eles, procedem como se fossem um só.

Temos, portanto, que os muitos vendedores da hipótese da concorrência se reduzem agora a esse único vendedor ou a esses vários vendedores que, por acordo, fazem apenas um.

A situação pode reproduzir-se na esfera da procura: os muitos compradores da hipótese da concorrência podem reduzir-se a um só, ou a vários compradores que, por acordo, se comportam como se um só fosse.

Aos monopólios de venda contrapõem-se, assim, os monopólios de compra. Mas o termo monopólio não é rigorosamente aplicável a esta última situação. Por isso, fala-se de monopsónio, que significa comprador único.

Simplesmente, a procura é difícil de monopsonizar. Primeiro, porque geralmente os compradores são muitos; depois, porque falta o estímulo profissional para se associarem; finalmente, porque se distribuem por diferentes terras, não se conhecem, não entram todos em contacto, e não podem, portanto, chegar a acordo. Daí que sejam raros os monopsónios. E porque são raros, e porque muito do que diremos a propósito dos monopólios lhes pode ser aplicado, vamos doravante preocupar-nos apenas com estes últimos.

b) Monopólio legal, natural e de facto

Como surgem os monopólios? Qual é a sua fonte?

Por vezes, é a própria lei: é a lei que atribui a certa empresa o exclusivo da venda de determinada mercadoria. Outras vezes, é a natureza: por virtude da escassez natural de certos elementos, geralmente matérias-primas, só uma empresa é vendedora deste ou daquele produto. Outras, ainda, são as circunstâncias conexas ao funcionamento do mercado: há uma empresa que consegue eliminar todas as demais, ficando sozinha em campo; ou há uma empresa que se dedica à produção de um novo artigo e que, enquanto for só ela a fabricá-lo, será monopolista.

Eis as três fontes donde o monopólio deriva. Daí as três espécies de monopólios: monopólio legal, o que beneficia de um exclusivo conferido por lei; monopólio natural, que beneficia da escassez natural de determinados elementos, geralmente matérias-primas; monopólio de facto, o que se criou por virtude de certas circunstâncias ligadas ao funcionamento do mercado.

33. O PREÇO ÓPTIMO

a) O principio de Cournot

A situação da empresa monopolista é muito diferente da de qualquer das empresas concorrentes. Pois, enquanto uma empresa concorrente dispõe de oferta tão pequena que não pode, com ela, exercer nenhuma influência sobre o preço, tendo de aceitar como dado o preço que no mercado se estabeleça, a empresa monopolista dispõe da oferta total e pode, aumentando-a ou diminuindo-a, fazer baixar ou subir o preço. Quer dizer: enquanto para uma empresa concorrente o preço é um elemento determinado, para a empresa monopolista ele é um elemento a determinar.

Decerto que o preço não depende apenas da oferta, mas também da procura. Simplesmente, em face da curva da procura, a empresa monopolista pode estabelecer no mercado o preço a que corresponda uma procura igual à sua oferta. E como ela pode fazer a oferta que quiser, pois é senhora das quantidades produzidas, ei-la que, perante a série das procuras, fica árbitro do preço.

A procura é de 30 ao preço de 8? Se a empresa monopolista pretender o preço de 8, oferecerá 30 unidades. A procura é de 40 ao preço de 7? Se a empresa monopolista preferir o preço de 7, oferecerá 40 unidades também.

Mas a empresa monopolista deseja que no mercado se restabeleça o preço de 8, de 7 ou de 6? Por outras palavras dentre todos os preços possíveis, isto é, dentre todos os preços a que há procura, qual é o que mais convém à empresa monopolista, qual é para ela o preço óptimo?

A empresa monopolista tem o espírito de qualquer outra empresa capitalista; por isso, vai tentar conseguir o máximo lucro, vai escolher o preço que lhe deixe maior excesso das receitas sobre as despesas totais.

Ora, o lucro é igual ao produto das quantidades vendidas (q) pela diferença entre o preço (p) e o custo médio de cada unidade (c):

$$l = q\,(p - c)$$

Logo, o preço será óptimo quando for máximo o produto q (p - c). E como as quantidades vendidas dependem da procura, o preço há-de ser fixado em função destes dois elementos: a procura e o custo.

Simplesmente, à medida que sobe ou baixa o preço (lei da procura) diminuem ou aumentam as quantidades procuradas e, por conseguinte, as quantidades vendidas. Daí que o monopolista não possa agir ao mesmo tempo sobre as quantidades e sobre os preços. Se fixa as quantidades que quer vender, é o mercado que lhe diz o preço por que as compra; se fixa o preço a que deseja transaccionar, é o mercado que lhe diz as quantidades que absorve.

Este princípio, de que o monopolista não é simultâneamente senhor das quantidades e dos preços, foi enunciado há mais de um século por Cournot, economista francês. Daí que se lhe chame princípio de Cournot.

E é por via dele que o preço óptimo não coincide com o preço máximo, isto é, com o mais alto dos preços a que ainda há procura. Este exemplo:

Preço	Procura	Despesas	Receitas	Lucro
8	30	90	240	150
7	40	120	280	160
6	60	180	360	180
5	70	210	350	140

Como se vê, o preço óptimo não é o preço máximo de 8, e sim um preço inferior ao máximo, o preço de 6.

b) O equilíbrio custo marginal-receita marginal

O exemplo que demos apenas visa a pôr em destaque a importância da reacção do mercado ao estabelecimento do preço: se o monopolista fixa um preço alto, vende caras as mercadorias, mas pode ganhar menos do que se tivesse fixado um preço baixo. Por isso é que abstraímos das variações do custo, supondo que as diversas quantidades — 30, 40, 60, 70 — eram produzidas a custo médio constante: ao custo médio de 3.

Todavia, já sabemos que o custo médio não é consoante, que é sempre crescente ou decrescente. Daí que o monopolista, para a determinação do preço óptimo, tenha de tomar em conta, além da reacção da procura, o custo maior ou menor por que produz as várias quantidades.

Na concorrência, qualquer empresa desenvolve a produção até que o seu custo marginal se parifique com o preço do mercado (a parificação representa, como sabemos, o limite de uma tendência). E o preço do mercado é o que a empresa recebe a mais por colocar nele uma unidade adicional: se a empresa vende 10 unidades ao preço de 5, continuará a vender 11, 12 ou 13 unidades ao mesmo preço; logo, se a empresa transaccionar 11 unidades, receberá mais 5 do que se transaccionar 10, como se vender 12 unidades receberá mais 5 do que se vender 11. É assim porque a oferta de qualquer empresa é tão pequena que, por muito que aumente ou diminua, não provocará baixa ou alta do preço.

Ora, chama-se receita marginal à diferença entre a receita obtida pela venda de n unidades e a obtida pela venda de n+1. Em concorrência, essa diferença é sempre igual ao preço, uma vez que a venda de mais unidades por qualquer empresa se faz ao preço por que se vendiam as quantidades anteriores. Daí que, ao dizermos ter a empresa concorrente interesse em desenvolver a produção até o custo marginal se parificar com o preço do mercado, quiséssemos dizer que a empresa tem interesse em desenvolver a produção até o que gasta a mais (custo marginal) se parificar com o que recebe a mais (receita marginal), e é o preço do mercado. A parificação custo marginal-preço explica-se, como se vê, pela parificação custo marginal-receita marginal.

Pois, o que se passa com qualquer das empresas concorrentes passa-se de igual modo com a empresa monopolista. Com efeito, também esta tem interesse em desenvolver a produção enquanto o que dispende a mais (custo marginal) for inferior ao que recebe a mais (receita marginal). Simplesmente, como a oferta da empresa monopolista coincide com a oferta total, o seu aumento nunca é tão pequeno como o de qualquer empresa concorrente; é muito maior e, sendo-o, vai provocar a descida do preço, e esta vai afectar não só as unidades vendidas a mais como as restantes. Daí que a receita marginal seja sempre inferior ao preço.

Chamemos os números, para ver:

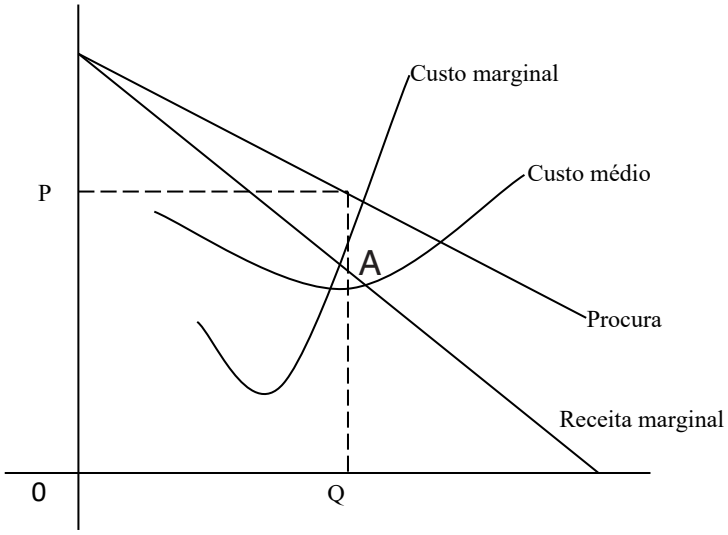
		Receita	
Procura	Preço	total	marginal
200	10	2.000	
210	9,9	2.079	79
220	9,8	2.156	77

Quando o monopolista aumenta a sua oferta de 200 para 210, o preço desce de 10 para 9,9, e a receita marginal é de 79; estes 79 são o que a empresa recebe a mais pela venda de mais 10 unidades; correspondem, portanto, a mais 7,9 por unidade; ora, 7,9 são menos que o preço de 9,9: a receita marginal é inferior ao preço.

E porquê?

Porque a descida do preço afecta não apenas as 10 unidades que se vendem a mais como todas as 200 unidades que anteriormente se vendiam. Por conseguinte, a empresa ganha o que recebe a mais pela venda de mais 10 unidades, mas perde o que recebe a menos pela venda de 200. Assim: recebe a mais o produto do preço por 10, e que é 9,9 x 10 = 99; recebe a menos o produto da diferença entre o preço de 9,9 e o preço de 10 por 200, e que é 0,1 x 200 = 20; logo, a receita marginal é de 99 – 20 = 79.

Como se vê, em monopólio a receita marginal é sempre inferior ao preço. E, sendo-o, a curva da receita marginal tem de situar-se por baixo da curva da procura, uma vez que o produto das unidades vendidas a mais pelo respectivo preço, que nos é dado por esta curva, excede sempre aquela receita:



Aqui temos as curvas da receita marginal, da procura e dos custos. Em face delas, podemos fàcilmente determinar o preço óptimo.

A empresa monopolista vai desenvolver a produção até que o seu custo marginal se parifique com a receita marginal. Ora, a curva do custo marginal corta a curva da receita marginal no ponto A; a empresa vai, portanto, produzir 0 Q e o preço óptimo será 0 P.

Preço óptimo de monopólio é, assim, o preço de equilíbrio entre a procura e aquela oferta cujo custo marginal iguala a receita marginal.

c) A receita marginal

Mas de que depende a receita marginal? Depende da redução do preço necessária para se venderem mais unidades da mercadoria. Assim: para se venderem 210 unidades em vez de 200, o preço tem de reduzir-se de 10 para 9,9.

E de que depende a redução do preço? Depende, evidentemente, da elasticidade da procura.

Se a procura é muito elástica, basta uma pequena baixa do preço para que a procura aumente muito e, portanto, para que o monopolista consiga vender as unidades adicionais; se é pouco elástica, então, exige-se uma redução do preço relativamente grande para o monopolista conseguir colocar n+1 unidades em vez de n.

Isto leva-nos a concluir que, conforme a procura for mais ou menos elástica, assim será maior ou menor a receita marginal — a concluir que a receita marginal varia no mesmo sentido da elasticidade da procura.

Vamos mostrá-lo, servindo-nos do exemplo já apontado:

		Receita	
Procura	Preço	total	marginal
200	10	2.000	
210	9,9	2.079	79
220	9,8	2.156	77

A procura aqui figurada tem uma certa elasticidade.

Suponhamos agora um outro caso em que a elasticidade seja maior. Vamos ver que o aumento da elasticidade traz o aumento da receita marginal:

		Receita	
Procura	Preço	total	marginal
200	10	2.000	
210	9,99	2.097,9	97,9
220	9,88	2.196,6	97,7

No primeiro caso, era preciso que o preço descesse de 10 a 9,9 — isto é: 0,1 — para que a procura aumentasse de 200 para 210; neste outro caso, basta que o preço desça de 10 a 9,99 — isto é: 0,01 — para que a procura tenha esse aumento. Portanto, a procura é mais sensível às variações do preço, é mais elástica. E a maior elasticidade da procura faz com que a receita marginal se torne maior também.

Suponhamos ainda um terceiro caso, em que a elasticidade seja menor do que no primeiro:

		Receita	
Procura	Preço	total	marginal
200	10	2.000	
210	9,8	2.058	58
220	9,6	2.112	54

No primeiro caso, bastava que o preço baixasse 0,1 para que a procura aumentasse 10; neste terceiro caso, é necessário que o preço baixe 0,2 para se verificar idêntico resultado. A procura é, portanto, menos elástica. E a sua menor elasticidade faz com que diminua a receita marginal.

A receita marginal varia, pois, no mesmo sentido da elasticidade da procura. O que, aliás, se compreende logo. Com efeito, quanto mais elástica for a procura, mais a empresa recebe pela venda de unidades adicionais e menos deixa de receber pela venda das unidades primitivas. No nosso exemplo: mais recebe pela venda de 10 unidades adicionais e menos deixa de receber pela venda das 200 ou 210 unidades primitivas.

Se a procura se torna absolutamente inelástica, a receita marginal é sempre negativa: é-o, pela razão simples de que a empresa não vende mais unidades, e passa a vender a preço mais baixo as unidades que anteriormente transaccionava. Mas a receita marginal ainda é negativa quando a elasticidade da procura se torna menor do que 1, isto é, quando a procura aumenta em menor proporção do que aquela em que o preço baixa: e é-o, pela razão também simples de que o que a empresa recebe a mais pela venda de mais unidades não chega para cobrir o que a empresa recebe a menos pela venda a preço mais baixo das unidades primitivas. Este exemplo:

Procura	Preço	Receita total	Receita marginal
200	11,5	2.300	
210	11	2.310	10
220	10	2.220	-110
220	9	1.980	-220
220	8	1.760	-220

A receita marginal é negativa aos preços de 9 e 8, pois são preços a que corresponde uma procura absolutamente inelástica; mas também é negativa ao preço de 10, apesar de a procura ser maior a esse preço do que ao preço de 11: simplesmente, enquanto a procura aumenta apenas de 210 para 220, isto é, 4,7%, o preço desce de 11 para 10, isto é, 9%.

Está bem de ver que não convém ao monopolista nenhum dos preços que lhe dão receita marginal negativa. Por conseguinte, ele vai fixar sempre o seu preço dentro da zona em que a elasticidade da procura é maior do que 1.

Isso nos explica um facto que se verificava com frequência antes da última Grande Guerra, e que não deixava de provocar a reacção de muita gente: o Brasil e o Canadá — que, em certo sentido, tinham uma posição monopolista na venda, respectivamente, do café e do trigo — queimavam ou lançavam ao mar grandes quantidades desses géneros.

Faziam-no para fugir da zona de preços que davam receita marginal negativa. A fim de o conseguirem, tinham de restringir a oferta.

d) Moderadores do preço

O preço óptimo corresponde à quantidade óptima, ou seja, à dimensão óptima. Esta atinge-se pela parificação do custo e receita marginais. Consequentemente, o preço óptimo corresponde, também, a essa mesma parificação: é aquele preço ao qual o mercado absorve uma oferta cujo custo marginal iguala a receita marginal.

Simplesmente, isto será assim quando a empresa monopolista for completamente monopolista: quando não tiver que suportar qualquer espécie de concorrência. Ora o monopolista tem, pràticamente sempre, de suportar concorrências. Antes de mais, a concorrência dos sucedâneos.

Já sabemos que as mercadorias podem ser, muitas vezes, substituídas por outras — os bens sucedâneos — na satisfação das necessidades. Ora, se o preço do monopolista é muito elevado em relação ao preço dos sucedâneos, é natural que se tente a produção destas últimas mercadorias, ou que os vendedores das já existentes baixem o seu preço, para atraírem a clientela da mercadoria monopolizada.

E eis como, apesar de o monopolista ter na sua mão a totalidade da oferta, lhe sai ao caminho uma concorrência: a concorrência dos bens sucedâneos.

São muito caros os transportes ferroviários? É natural que se desenvolvam os transportes por camionagem.

A concorrência dos sucedâneos pode existir para todos os monopolistas, quer para os que gozam de monopólio legal ou natural, quer para os que detêm um simples monopólio de facto.

Mas o monopolista de facto conhece, além dessa concorrência, uma outra: a concorrência potencial.

Se o monopólio é conferido pela lei ou concedido pela natureza, evidentemente que nenhuma outra empresa poderá formar-se para produzir aquelas mercadorias. Mas, se se trata de monopólio de facto, então é possível constituírem-se outras empresas que produzam a mesma mercadoria e entrem, assim, em concorrência com o monopolista.

Há constantemente, portanto, uma espada suspensa sobre a cabeça da empresa que detém o monopólio de facto, A empresa monopolista está sempre sob uma ameaça: a da concorrência, que pode surgir de um momento para o outro.

Quer dizer: a empresa monopolista é sempre, potencialmente, objecto de uma concorrência. E esta concorrência, que existe sempre em potência, chama-se, por isso mesmo, concorrência potencial.

O monopolista pensa em fixar, por exemplo, o preço de 15, o preço que, em face da curva presente da procura, lhe dá o máximo lucro. Mas esse grande lucro pode servir de incentivo à formação de novas empresas, que venham partilhar do mercado e façam perder ao monopolista a qualidade de vendedor exclusivo.

Evidentemente que não lhe convém que se formem tais empresas; por isso, ele não fixa o preço de 15, que corresponde à parificação do custo e receitas marginais, mas sim um preço mais baixo que, embora lhe deixe menores lucros no presente, o ponha ao abrigo de uma con-

corrência que lhe pode ser fatal — um preço, por conseguinte, que lhe assegure maiores lucros no futuro.

A ameaça da concorrência obriga, assim, o monopolista de facto a comedir-se nas suas ambições. Mas não a comedir-se muito, pois a eficácia da concorrência potencial é relativamente pequena:

— primeiro, porque leva sempre tempo, meses ou anos, a formar-se uma nova empresa;
— depois, porque se exigem capitais avultados para se constituir uma empresa concorrente da detentora do monopólio, uma vez que esta, sendo única, é geralmente uma empresa enorme;
— além disso, porque a nova empresa terá de afrontar riscos consideráveis para concorrer com o monopolista, dado que este tem a clientela nas suas mãos.

§ 2º PREÇO MÚLTIPLO

34. A DISCRIMINAÇÃO DOS PREÇOS

a) Absorção da renda dos consumidores

Nos mercados de concorrência o preço é necessàriamente um só. É-o, desde logo, pela mobilidade da procura. Com efeito, se aqui se oferece a 10 e além a 9, todos os compradores se deslocarão para os vendedores que oferecem a 9, obrigando os outros a oferecer a 9 também. Como sabemos, é o que se exprime pela lei da indiferença, segundo a qual no mesmo mercado e no mesmo momento não pode haver mais que um preço para a mesma mercadoria.

Mas o monopolista é vendedor único. Portanto, a procura não pode deslocar-se dele para outros vendedores, não tem mobilidade nenhuma. Ora, sendo a procura imóvel, é dado ao monopolista fazer o que está defeso a qualquer das empresas concorrentes: é-lhe dado exigir preços diversos aos diversos compradores. Quer dizer: o monopolista pode criar uma multiplicidade de preços.

Terá interesse em fazê-lo?

Pensemos sobre este exemplo:

Preço	Procura	Despesas	Receitas	Lucro
8	30	90	240	150
7	40	100	280	180
6	60	165	360	195
5	80	240	400	160

Como se vê, o custo diminui até se produzirem 40 unidades, subindo posteriormente. E, se o monopolista pensa em estabelecer um só preço, este será de 6, que é o preço de maior lucro.

Mas, sempre que o preço é único, há renda dos consumidores, pois há pessoas que adquirem a mercadoria a preço mis baixo do que aquele que estavam dispostas a pagar, em caso de necessidade.

Daí que o monopolista, em vez de fixar o preço único de 6, possa exigir os preços de 8, de 7 e de 6 aos que, em caso de necessidade, estavam resolvidos a pagá-los. E as suas receitas sobem, então, para 430:

30 x 8 = 240
10 x 7 = 70
20 x 6 = 120
430

Mas como, para vender aqueles 60 (30 a 8, 10 a 7 e 20 a 6), o monopolista não tem que suportar maiores despesas, sobe também o seu lucro, que passa a ser de 430 - 165 = 265.

Como se vê, o monopolista consegue, através do preço múltiplo, transformar em lucro seu o que seria renda dos consumidores, caso tivesse fixado um preço único. Não há dúvida, pois, de que lhe convém discriminar os preços.

Mas poderá sempre fazê-lo?

b) O fraccionamento do mercado

1º fraccionamento no tempo
2º fraccionamento no espaço

A circunstância de o monopolista vender a mesma mercadoria a preços diferentes aos diferentes compradores — a discriminação dos preços — traduz-se pràticamente no fraccionamento do mercado, isto é, na divisão do mercado em várias secções que como se tomam outros tantos mercados.

Simplesmente, para que tal seja possível, é preciso que não haja comunicação entre os mercados fraccionários; é preciso, por outras palavras, que nem os compradores possam deslocar-se de um para outro mercado, nem os produtos e serviços vendidos num deles possam ser transferidos para qualquer dos restantes. De outro modo, ficaria gorada a política do preço múltiplo, ou porque todos os compradores passavam a afluir ao mercado onde o preço fosse mais baixo, ou porque as mercadorias adquiridas nesse mercado podiam revender-se nos demais.

Exemplo: uma empresa produtora de energia eléctrica exige preços diferentes aos que a consomem para fins industriais e aos que a utilizam

para usos domésticos — preços menores a estes que aos primeiros. A eficácia de tal política requer, evidentemente, que não possa transferir-se a energia destinada a usos domésticos para o mercado em que é consumida nos fins industriais. De contrário, toda a gente que desejasse energia eléctrica para fins industriais passaria a adquiri-la para usos domésticos e a consumi-la nas suas empresas.

O fraccionamento é fácil de conseguir e de manter sendo feito no tempo, isto é, sendo vendida a mercadoria a preços diferentes em diferentes épocas. Esta venda em doses sucessivas é adoptada, às vezes, pelos livreiros. Assim:

Aparece uma obra ao preço de 50$00; esgotada a primeira edição, a mesma obra aparece depois a um preço mais baixo: 30$00, suponhamos; e é possível que se faça ainda uma edição popular, a 10$00 ou a 15$00.

O monopolista vai satisfazendo, desta forma, as diferentes camadas do mercado: a 50$00 compram os consumidores ricos; a 30$00, os remediados; a edição popular é para os consumidores pobres.

Mas o fraccionamento do mercado também pode fazer-se no espaço: na mesma época, o monopolista vende a mesma mercadoria a preços diferentes.

Este fraccionamento simultâneo é igualmente fácil quando se trata de serviços directos e o monopolista conhece as disposições de cada um dos seus clientes.

Serviços directos são aqueles que só podem ser prestados às pessoas que deles imediatamente se aproveitam. Não podem, pois, ser prestados através de intermediários.

Quem quiser consultar um advogado, pode mandar outrem por si. Mas quem necessitar de ser operado ou quiser viajar não pode mandar outra pessoa em sua vez. Temos, aqui, serviços directos. Com uma diferença: enquanto no caso dos serviços de um operador este pode conhecer as disposições de cada um dos pacientes, no caso dos serviços de transporte raro a empresa conhece as disposições dos viajantes.

Suponhamos, pois, o caso de um cirurgião que disponha pràticamente do monopólio em determinado tipo de intervenção cirúrgica.

Esse cirurgião pode exigir o mesmo preço a todos os que o procuram a fim de serem operados, ou graduar, pelo contrário, o preço da operação consoante as disposições dos clientes. Isto é, pode exigir pre-

ços mais elevados aos ricos do que aos pobres, visto aqueles estarem geralmente dispostos a pagar mais do que estes.

E não há possibilidade de os ricos obterem os seus serviços por intermédio dos pobres, pois quem precisa de, e quer, ser operado não pode fazer-se operar na pessoa de outrem.

Este caso do cirurgião é o caso do monopolista que pode conhecer as disposições dos consumidores, aferidas pela situação económica individual. Mas não é o caso de muitos outros monopolistas, que produzem serviços directos sem poderem conhecer, ao menos aproximadamente como o cirurgião, o preço máximo que cada um dos compradores está disposto a pagar, ou que produzem serviços indirectos ou bens materiais. Estes monopolistas, que são o grande número, têm de tomar certas medidas para conseguir a incomunicabilidade dos mercados fraccionários.

Que fazem eles, geralmente?

Começam por dividir os compradores em classes, de modo a incluir em cada classe todos aqueles que dão a mesma ou quase a mesma valorização à mercadoria monopolizada. Em seguida, introduzem diferenças no aspecto exterior do produto ou na prestação do serviço, de modo a impedir que as pessoas por eles colocadas em determinada classe se desloquem para as classes em que os preços são mais baixos.

É assim que procedem as empresas ferroviárias. Estas não podem conhecer as valorações subjectivas das milhentas pessoas que diàriamente transportam nas suas carruagens. Por isso, dividem a multidão do público em três classes: I, II e III.

Mas é claro que, se as carruagens de I fossem iguais às de II e estas iguais às de III, seria natural que muitos dos consumidores que as empresas colocam na I e II classes se deslocassem para a III. A fim de o evitar, é que as empresas introduzem diferenças na forma como os serviços são prestados.

O preço múltiplo permite ao monopolista aumentar enormemente os seus lucros, como vimos; todavia, se se trata de um monopólio legal, explorado não com fins lucrativos mas de interesse público, a descriminação dos preços também permite favorecer as classes pobres à custa das ricas: assim, uma exploração municipal de transportes colectivos pode estabelecer tarifas inferiores ao custo para os operários, exigindo tarifas superiores ao custo, como compensação, a todo o restante público.

Do mesmo modo, aquele operador de que falamos pode efectuar operações a preço inferior ao custo ou, até, de graça a clientes pobres,

ressarcindo-se do que nelas perde, ou porventura mais do que se ressarcindo, mediante a absorção das rendas dos clientes ricos.

Quer dizer: o preço múltiplo de monopólio, assim como pode ser apenas uma fonte de lucros, também pode ser fonte de benefício social.

§ 3.º CONCORRÊNCIA E MONOPÓLIO

35. PREÇOS DE CONCORRÊNCIA E DE MONOPÓLIO

a) Diferenças

Agora, que já conhecemos os preços de concorrência e de monopólio, vamos confrontá-los para salientar as diferenças que entre eles existem.

O preço de concorrência é, tem de ser, um preço único. Pois, sendo móvel a procura, nenhum comprador estará disposto a pagar preço mais elevado do que aquele que paga qualquer outro comprador. Sendo móvel a oferta, nenhum vendedor estará disposto a receber um preço mais baixo do que aquele que recebe qualquer outro vendedor.

O preço de monopólio, esse, pode ser único ou múltiplo. Pode ser múltiplo, porque, havendo apenas um vendedor, a procura tem de ficar imóvel, isto é, não pode deslocar-se para qualquer outro.

Eis a primeira diferença. Mas, além disso, o preço de concorrência é um preço que coincide com o custo marginal da oferta necessária para fazer equilíbrio com a procura.

Por seu lado, o preço de monopólio é aquele preço a que o monopolista faz uma oferta cujo custo marginal iguala a receita marginal. Ora, como a receita marginal é inferior ao preço, o preço de monopólio é necessàriamente superior ao custo marginal.

Deste modo, temos a segunda diferença: o preço de concorrência é igual ao custo marginal; o preço de monopólio é superior ao custo marginal.

Mas o preço igual ao custo marginal das quantidades oferecidas é o preço mais baixo por que as empresas se dispõem estàvelmente a vendê-las. Com efeito, se o preço for inferior ao custo marginal, as empresas restringem a produção até que o custo marginal desça ao nível do preço. Por conseguinte, o preço igual ao custo marginal, o preço de concorrência, é o preço mais baixo possível.

Sabemos que a procura varia em sentido inverso ao do preço. Ora, se o preço de concorrência é o mais baixo possível, também é o preço a que se faz a maior procura possível. Logo, o preço de concorrência dá satisfação ao maior número possível de compradores.

O preço de monopólio é superior ao custo marginal. Não é, pois, o menor preço por que uma empresa se dispõe a oferecer estàvelmente as quantidades produzidas. E, não o sendo, não é o menor preço possível, não dá satisfação ao maior número possível de compradores. Eis a terceira diferença.

Destaquemos essas diferenças capitais entre preços de concorrência e preços de monopólio:

1. o preço de concorrência é sempre único; o preço de monopólio pode ser único ou múltiplo;
2. o preço de concorrência coincide como custo marginal; o preço de monopólio é-lhe superior;
3. o preço de concorrência satisfaz, o preço de monopólio não satisfaz, o maior número possível de compradores.

d) Juízo sobre a concorrência e o monopólio

Todavia, apesar de o preço de concorrência coincidir com o custo marginal e satisfazer, por conseguinte, o maior número possível de compradores, nem por isso a concorrência é sempre socialmente mais útil do que o monopólio.

Porque uma coisa são os preços de concorrência e de monopólio definidos em face de curvas iguais de custos, como fizemos; outra, são ou podem ser esses mesmos preços definidos em face de curvas de custos do monopólio inferiores às da concorrência.

Temos, na verdade, que distinguir duas hipóteses:

Primeira, a de os custos marginais da empresa monopolista serem idênticos aos custos marginais da oferta total das empresas concorrentes se, porventura, em vez do monopólio houvesse concorrência. Isto é, a empresa monopolista produz as várias quantidades aos mesmos custos marginais por que elas seriam produzidas por todas as empresas concorrentes.

Se assim suceder, se a curva dos custos marginais da empresa monopolista coincidir com a curva da oferta total das empresas concor-

rentes, que sabemos ser uma curva de custos marginais, então, o preço do monopólio, que é superior ao custo marginal, será mais elevado que o preço da concorrência, que é igual a esse custo. Portanto, o monopolista fixará preço mais alto do que o que se estabeleceria, caso no mercado houvesse concorrência em vez de monopólio.

Ora, como a procura varia em sentido inverso ao do preço, ela será, ao preço do monopólio, mais alto, menor do que ao preço da concorrência. E como a procura será menor, também a oferta da empresa monopolista será menor do que seria a oferta total das empresas concorrentes, se concorrência houvesse.

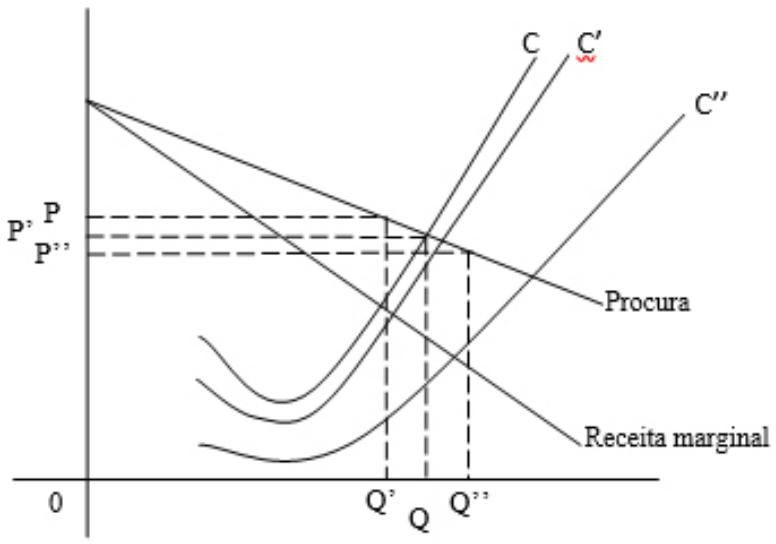
Como já sabemos, o bem-estar material da sociedade depende da quantidade de bens acabados que forem produzidos durante certo período. Logo, se a empresa monopolista fabrica e vende uma quantidade de bens menor do que a que fabricariam e venderiam as empresas concorrentes, é evidente que o bem-estar material da sociedade será menor se houver monopólio do que se houver concorrência.

No caso figurado, portanto, o monopólio é socialmente nocivo.

Mas, vejamos a outra hipótese: os custos marginais da empresa monopolista são inferiores aos custos marginais da oferta total das empresas concorrentes. Quer dizer: a empresa monopolista produz as diversas quantidades a custos marginais menores do que aqueles a que podem obtê-las as empresas concorrentes.

Acontecendo assim, é possível, embora tal não suceda necessàriamente, que o preço fixado pelo monopolista, o preço óptimo, ainda que superior ao custo marginal, seja inferior ao preço que no mercado se estabeleceria se houvesse concorrência.

Vamos mostrá-lo através de um gráfico:



A curva C é a curva dos custos marginais das empresas concorrentes; as curvas C' e C" são duas hipóteses de curvas de custos marginais da empresa monopolista, inferiores aos das empresas concorrentes.

O preço de concorrência será OP; quanto ao preço do monopólio, será OP', mais alto do que OP, se for C' a curva dos custos marginais da empresa monopolista, e será OP", menor do que OP, se a curva dos custos marginais for C". Como se vê, o preço do monopólio pode ser superior ao da concorrência, mesmo no caso de a empresa monopolista trabalhar a custos marginais inferiores.

Mas, se o preço do monopólio for mais baixo, então, a esse preço mais baixo corresponderá uma procura maior. E, sendo maior a procura, maior será a oferta que a satisfaz. Quer dizer; a empresa monopolista produz mais, fabrica e vende uma quantidade de mercadorias maior do que a que fabricariam e venderiam as empresas concorrentes.

Ora, como o bem-estar material da sociedade depende da quantidade de bens produzidos durante determinado período, claro que, neste segundo caso, o bem-estar será maior com o monopólio do que com a concorrência.

Estas são duas hipóteses perfeitamente teorizáveis. Mas o teorizá-las não importa decidir qual delas se verifica.

Na realidade das coisas, os custos marginais do monopólio são iguais ou inferiores aos custos marginais da concorrência?

Parece inquestionável que, na grande maioria dos casos, se verifica a segunda hipótese — a de os custos marginais das empresas monopolistas serem inferiores aos da oferta total das empresas concorrentes.

É compreensível que tal suceda. Efectivamente, a empresa monopolista é uma só e as empresas concorrentes são muitas. Portanto, a empresa monopolista é uma empresa de maior dimensão do que a de qualquer das empresas concorrentes e, sendo-o, beneficia em muito maior escala das vantagens da produção em grande, isto é, daquelas economias internas e externas atrás assinaladas. É natural, pois, é mesmo extremamente provável, que os custos marginais da empresa monopolista sejam inferiores aos de qualquer das empresas concorrentes.

Aliás, acresce o seguinte: a empresa monopolista sofre menor risco na introdução de inovações técnicas do que uma empresa em concorrência.

As inovações técnicas levam à baixa do custo, e traduzem-se, geralmente, na substituição de uns maquinismos por outros, mais produtivos. Todavia, só propiciam aumento de lucros se porventura os preços se

mantiverem, ou se descerem em menor proporção do que aquela em que os custos baixam. Ora, se qualquer empresa concorrente introduz uma inovação técnica, que lhe permite produzir mais a menor custo, o provável é que dentro em breve várias outras façam o mesmo, e teremos, não um pequeno, mas um grande aumento da oferta e, consequentemente, uma grande descida do preço. A empresa que tomou a iniciativa da inovação técnica quis ganhar, mas talvez acabe por perder.

Porque as empresas concorrentes sabem isso, é que deixam muitas vezes de aperfeiçoar a sua técnica, e o custo não desce, nem desce o preço. Com a empresa monopolista não acontece o mesmo. Ela é sozinha, não corre o risco de ver generalizadas a outras empresas as inovações que introduz. Daí que possa progredir mais, tècnicamente; que consiga, ainda por esta razão, custos mais baixos do que de qualquer das empresas em concorrência.

Simplesmente, observar tudo isso não é ainda responder à pergunta que fizemos.

Mostrámos que, na segunda das hipóteses consideradas, o preço do monopólio pode ser inferior ao preço de equilíbrio da concorrência. Mas sê-lo-á, de facto?

Não temos quaisquer dados directos para o dizer; nem podemos tê-los, pois estamos sempre a pôr uma certeza ao lado de uma dúvida: a pôr a certeza do monopólio, que existe, ao lado da dúvida de uma concorrência, que existiria em vez dele. Por isso, podemos conhecer os preços praticados pelas empresas monopolistas, mas não os preços que se estabeleceriam caso houvesse concorrência.

Contudo, sabemos que, na indústria dos países capitalistas, predominou a concorrência de 1840 a 1890, e tem predominado o monopólio de 1890 até hoje.

Ora, apesar de posteriormente a 1890 se ter assistido a uma progressiva substituição da concorrência pelo monopólio, o ritmo do aumento da produção manteve-se o mesmo. De 1840 a 1890, a produção aumentara, em média, cerca de 3% por ano; o mesmo se continuou a verificar de 1890 para cá.

Quer isto dizer que, apesar do monopólio, as indústrias não diminuíram a produção; nem a produção estagnou, pois persistiu em aumentar, nas indústrias agora monopolizadas, com o mesmo ritmo com

que aumentara quando essas indústrias estavam nas mãos de empresas concorrentes.

Claro que isto apenas mostra que o monopólio conseguiu manter o ritmo do progresso económico que a concorrência legara; mas não prova que, se de 1890 para cá pudesse ter havido concorrência em vez de monopólio, não estivéssemos, porventura, assistindo a um aumento maior da produção.

CAPÍTULO III

PREÇOS INTERMÉDIOS

36. CONCORRÊNCIA MONOPOLISTA

a) Multiplicidade de empresas e diferenciação de mercadorias

O estudo que fizemos dos preços de concorrência e dos preços de monopólio serviu para fixarmos a atenção nos dois polos. Mas, entre esses extremos, pode conceber-se uma multiplicidade de situações intermédias.

E o facto é este: hoje em dia, raro encontramos mercados de concorrência, tais como os definimos; isto é, raro encontramos mercados onde o número dos vendedores e dos compradores seja tão grande que nenhum deles com a sua oferta ou a sua procura exerça influência sobre o preço. E, mesmo esses raros mercados de concorrência, nunca são perfeitos: não só porque falta sempre a publicidade completa, como porque quase sempre também falta a inteira homogeneidade dos bens. Ainda os mercados que mais se aproximam da perfeição são as bolsas de títulos ou de mercadorias, como já mostrámos.

Por outro lado, são pouco frequentes os mercados de monopólio. Na verdade, é relativamente raro que a lei conceda a uma empresa o exclusivo de certa indústria; ou que a natureza seja tão avara que apenas ofereça certa matéria-prima numa dada região; ou que, por último, as circunstâncias do mercado se propiciem de modo a uma empresa conse-

guir apoderar-se de toda a oferta do produto.

Quer dizer: os mercados onde se transacciona a generalidade dos bens são mercados que se situam ao longo do caminho que vai desde esse extremo, que é a concorrência, até aquele outro, que é o monopólio.

Assim, há mercados onde as empresas ainda são muitas, mas onde a oferta de cada uma já tem influência sensível sobre o preço. Com efeito, se qualquer dessas empresas desaparece, o preço sobe; se uma nova empresa se forma, o preço baixa.

Nestes mercados, cada empresa — para se furtar à completa concorrência das outras — geralmente diferencia os produtos que vende. É o que encontramos todos os dias. Assim:

Vamos comprar um par de sapatos. Se esse par for adquirido aqui, é de certo feitio, e tem determinada marca; se for adquirido além, é de feitio diferente e tem outra marca.

Vamos comprar um qualquer produto farmacêutico. Se for do laboratório A, tem um nome; se for do laboratório B, embora com a mesma ou quase a mesma composição, tem nome diferente.

Há concorrência ainda, mas já não é uma concorrência completa. E não o é, quer porque os vendedores não são tantos que a oferta de qualquer deles deixe de ter influência sensível sobre o preço, quer porque cada um tenta defender a sua mercadoria da concorrência dos outros, diferençando-a pela apresentação, pelo feitio ou por ligeiras variações dos ingredientes com que é fabricada, e individualizando-a com um certo nome, que é a marca.

Como se vê, a diferenciação é material, ou melhor, objectiva: diz respeito à própria natureza do produto ou serviço, A individualização é jurídica: a marca concede uma protecção especial. Mas quer a diferenciação (objectiva), quer a individualização (jurídica), tem um alcance económico evidente.

b) O preço de monopólio e o preço de equilíbrio estável, resultante da concorrência

Ora, que preço vai estabelecer-se nos mercados de concorrência monopolista?

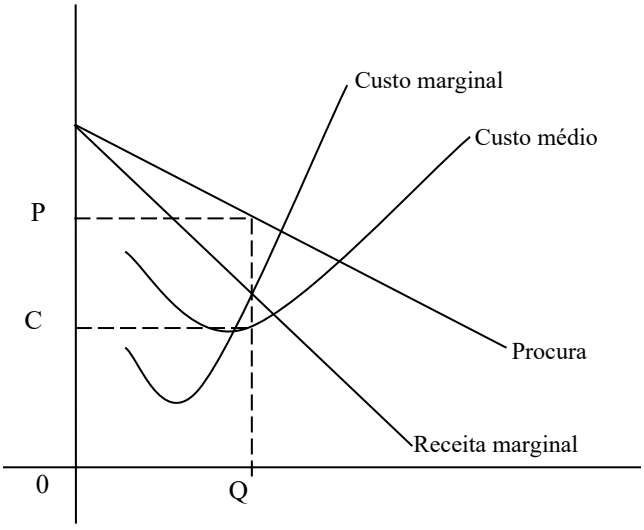
Suponhamos o mercado dos produtos farmacêuticos, e que o laboratório A lança um novo medicamento, isto é, um medicamento com uma composição original. Conta, evidentemente, com determinada curva da procura e, em face dela, fixa o preço que mais lhe convém. Ora, o preço que mais lhe convém é o preço que lhe deixa maior lucro, o preço de equilíbrio entre a procura e aquela oferta cujo custo marginal se parifica com a receita marginal. É, numa palavra, o preço de monopólio.

Quer dizer: a empresa age como se fora monopolista.

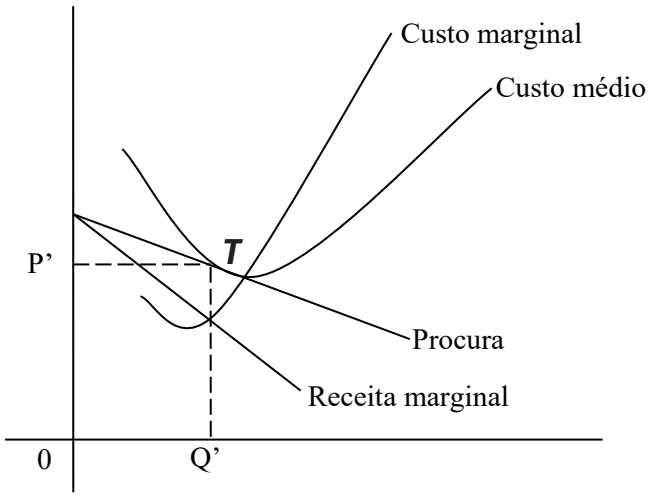
Se o fosse, claro que o preço se manteria indefinidamente; mas porque não o é, e o preço lhe assegura grandes lucros, vai assistir-se à acção da concorrência. Os outros laboratórios vão empenhar-se em fabricar medicamentos similares, e talvez se criem novas empresas para os produzir. Admitamos, por simplificação, que tanto os laboratórios preexistentes como os que se formarem suportem os mesmos custos que o laboratório A, iniciador do novo medicamento. Então, verificar-se-á o seguinte:

A procura ir-se-á deslocando do laboratório A para os que passaram a fabricar um medicamento semelhante; em face da diminuição da procura, o laboratório A terá de descer o seu preço; e só deixará de haver interesse em os outros laboratórios lançarem também a sua especialidade, ou em se criarem laboratórios para produzir o medicamento, quando o negócio deixar de ser lucrativo, isto é, quando o laboratório A e, por conseguinte, todos os restantes (uma vez que supusemos as mesmas curvas de custos) obtiverem preços iguais ao custo médio de produção.

Vamos representá-lo gràficamente. A posição inicial do laboratório A é esta, por exemplo:



Perante essas curvas dos custos, da procura e da receita marginal, o laboratório A fixa para o novo medicamento o preço OP, muito superior ao custo médio, que é OC. Os grandes lucros que o medicamento propicia desencadeiam a concorrência, isto é, a produção de medicamentos similares. Admitindo-se que os outros laboratórios os fabriquem a custos idênticos aos do laboratório A, que disponham de capitais suficientes e que queiram aplicá-los naquela indústria enquanto o preço do medicamento exceder o seu custo médio — teremos a seguinte posição final:



Como o lançamento de especialidades similares só cessa quando o negócio deixa de ser lucrativo, a procura que se dirige ao laboratório A diminui até que o preço desça ao nível do custo médio, isto é, até que a curva da procura seja tangente à curva desse custo. O ponto de tangência é T; logo, o preço que acaba por se estabelecer é o preço OP'.

E como os outros laboratórios têm as mesmas curvas de custos, também eles acabarão por vender as suas especialidades ao preço OP', pois — enquanto o preço for superior — persistirá a concorrência.

Falta dizer que o ponto de tangência T corresponde necessàriamente — são as matemáticas que o demonstram — ao equilíbrio entre o custo marginal e a receita marginal das quantidades OQ', vendidas ao preço OP'.

Claro que, se os laboratórios trabalharem a custos diversos, mas não houver dificuldade na criação de empresas com curvas de custos idênticas às de qualquer dos laboratórios existentes, as coisas passar-se-ão da mesma maneira: cada um dos laboratórios sofrerá a concorrência de produtos similares fabricados a custos iguais, até que todos os

vendam a preços iguais ao custo. Sòmente poderá acontecer que as empresas trabalhando a custos mais altos sejam eliminadas, por não disporem de procura suficiente para praticar um preço que lhes permita cobrir o custo médio. Na verdade, se a procura que se dirige a essas empresas diminui a pontos de elas terem de estabelecer o preço de 5, que é inferior ao custo médio de 6 a que produzem as quantidades procuradas àquele preço, não há dúvida de que tais empresas têm de desaparecer. E bem se compreende a diminuição da procura dos seus produtos, uma vez que os outros laboratórios, com curvas de custos inferiores, conseguem vender as mesmas especialidades a preços mais baixos.

Conclusão: nos mercados de concorrência monopolista, os preços que acabam por se estabelecer são preços de equilíbrio entre a procura que se dirige a cada uma das empresas e a oferta de cada uma delas cujo custo marginal iguala a receita marginal e cujo custo médio iguala o preço.

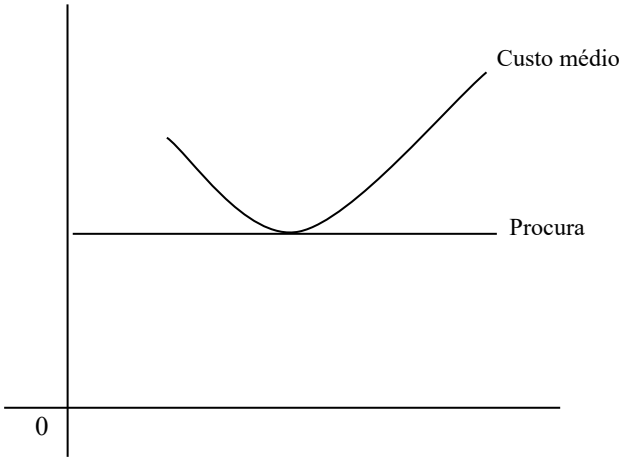
Os preços que acabam por se estabelecer... Que acabam por se estabelecer se não houver nenhuns obstáculos à criação de empresas de cada um dos níveis de custos. Mas como geralmente os há, acontece aqui o que vimos suceder, em períodos longos, nos mercados de concorrência perfeita: as empresas subsistentes que trabalham a custos mais altos acabam por vender os produtos a preço igual ao seu custo médio, enquanto as que trabalham a custos inferiores conseguem continuar a vendê-los a preços superiores ao custo.

Nem por isso, todavia, os preços de equilíbrio estável da concorrência monopolista, assim iguais, em períodos longos, aos custos médios das empresas menos eficientes, das empresas marginais, correspondem aos preços da concorrência perfeita, também iguais em períodos longos, aos custos médios das empresas marginais. Não correspondem porque:

1.º o custo médio das empresas da concorrência monopolista aparece sobrecarregado de uma despesa que é desconhecida das empresas da concorrência perfeita: é a despesa com o reclamo ou publicidade das mercadorias. Na concorrência perfeita não há que fazê-la, uma vez que os produtos são homogéneos, perfeitamente iguais; na concorrência monopolista, havendo diferenciação dos produtos, essa despesa torna-se indispensável para atrair a clientela que se dirige aos artigos similares. E não é, como todos sabem, despesa de pequena monta;

2º a curva da procura, na concorrência monopolista, é tangente à curva do custo médio num ponto (o ponto T do nosso exemplo) em que o custo ainda é decrescente. As empresas marginais ficam, portanto, aquém do seu custo médio mínimo. Todas produzem menos do que o que poderiam produzir ao menor custo possível. Há, assim, empresas a mais: é um equilíbrio de desperdício.

Não acontece o mesmo na concorrência perfeita, em que o preço acaba por coincidir com o custo médio mínimo das empresas marginais. É que, na concorrência perfeita, a procura que se dirige a cada empresa tem uma elasticidade infinita e, portanto, representa-se por uma paralela ao eixo das abcissas, que há-de ser tangente à curva do custo médio no ponto em que este é mínimo. Assim:



Por conseguinte, na concorrência perfeita o preço vem a parificar-se com o custo médio mínimo das empresas marginais, enquanto na concorrência monopolista vem a parificar-se com um custo médio superior ao mínimo e situado na fase dos custos decrescentes.

37. OLIGOPÓLIO

a) Número diminuto de empresas e diferenciação de mercadorias

Em outros mercados, os bens continuam diferenciados, as empresas continuam a distinguir material e juridicamente os produtos, mas a quase totalidade da produção e, portanto, da oferta, cabe a poucas empresas.

Isso verifica-se entre nós. O cimento, por exemplo, é produzido no Continente apenas por cinco empresas; os superfosfatos são-no por três, e por duas o sulfato de amónio.

A esta situação chama-se oligopólio. Oligos é uma palavra grega que significa poucos. Oligopólio quer, pois, dizer "poucos vendedores".

O caso mais simples de oligopólio é o do duopólio, em que existem apenas dois ofertantes. Simplesmente, apesar de só serem dois, a sua conduta estrutura-se, fundamentalmente, como a conduta de quaisquer outros oligopolistas. A análise do duopólio não se diferença, portanto, da análise de todos os restantes oligopólios.

b) Explicação do oligopólio

Mas por que é que em certos mercados o número de vendedores é diminuto?; por que é que em certas indústrias o número de produtores é pequeno?

A situação de oligopólio tem uma de duas explicações:

1.º umas vezes, o número de produtores e, portanto, de vendedores é diminuto porque a dimensão correspondente ao custo médio mínimo possível é grande em relação à procura total da mercadoria.

Suponhamos que a procura total é de 5.000, e que o menor custo médio mínimo se atinge quando se produzem 1.000. Se assim acontecer, basta que cinco empresas alcancem essa dimensão de custo mínimo para que o mercado fique suficientemente abastecido;

2.º outras vezes, a situação de oligopólio explica-se por haver obstáculos à formação de novas empresas. E os obstáculos podem ser legais ou de facto.

Encontramos um obstáculo legal no caso de as 4, 5 ou 6 empresas daquela indústria terem os seus processos de fabrico patenteados. Com efeito, se as empresas existentes gozam de patentes de invenção, não poderá instalar-se nenhuma outra usando os mesmos processos de fabrico e isso é, porventura, impedimento bastante para que qualquer nova empresa se forme.

Outro caso de obstáculo legal é o de o exercício de certa indústria estar regulamentado, isto é, de a constituição de novas empresas estar sujeita a uma autorização dos poderes públicos. Temos esse regime entre nós — o regime do condicionamento industrial — para quase todas as indústrias: a instalação de fábricas, e não só, geralmente, a instalação, como a ampliação das fábricas existentes, dependem de prévia licença do Governo. Ora, se o Governo der poucas licenças de instalação, pou-

cas serão as empresas da respectiva indústria.

Além de obstáculos legais, pode haver obstáculos de facto. Assim:

Trata-se de uma indústria cujo exercício requer capitais consideráveis, e esses capitais são extremamente difíceis de obter, em certa época. Não é natural, portanto, que se criem muitas empresas.

Ou trata-se de uma indústria cujas empresas reagem fortemente ao aparecimento de qualquer competidor, procurando arruiná-lo por meio da luta de preços. Também não é natural que os capitais queiram arriscar-se, e a indústria lá fica nas mãos das poucas empresas existentes.

São estas, às vezes conjugadas, as duas ordens de obstáculos que fazem com que, em certas indústrias, a produção nos apareça concentrada em número diminuto de grandes empresas.

Há alguns mercados de oligopólio e não apenas os três que citamos, no nosso país; são, porém, muito frequentes nos países econòmicamente desenvolvidos — nos Estados Unidos, por exemplo.

c) A indeterminação da procura — alguns princípios de fixação do preço

Vejamos agora, que preço se estabelece nos marcados de oligopólio.

Em todos os mercados que estudámos até aqui as empresas pautam a sua conduta por dois elementos: o custo e a procura. Conhecem o custo a que podem fabricar as diversas quantidades e conhecem igualmente a procura que delas se faz.

Assim, nos mercados de concorrência cada uma das empresas tem perante si uma procura infinitamente elástica ao preço estabelecido; nos mercados de monopólio, a empresa tem perante si uma procura com determinada elasticidade, em face da qual fixa o preço óptimo; e o mesmo sucede nos mercados de concorrência monopolista, em que cada uma das empresas também conta sempre com certa procura para os seus produtos.

Quer dizer: a curva da procura é determinada, para qualquer das empresas desses mercados. É-o, porque qualquer das empresas pode ignorar a reacção das outras, tomadas individualmente, na concorrência; ou porque não existe nenhuma reacção de outras empresas, no monopólio.

Na verdade, em concorrência perfeita cada uma das empresas pode abstrair por completo da reacção de cada uma das outras ao aumento, por exemplo, da sua oferta, uma vez que a reacção de cada uma

das outras, porventura também o aumento da oferta, não exerce influência nenhuma sobre o preço. O preço, em concorrência, só poderá descer para efeito do aumento da oferta de todas ou muitas das empresas, e não por efeito do aumento da oferta de uma só.

Em concorrência monopolista, já a oferta de cada uma das empresas tem influência sobre o preço; mas é uma influência pequena, uma vez que elas ainda são muitas. Por conseguinte, qualquer das empresas pode abstrair da reacção de qualquer das outras ao seu aumento da oferta ou à sua baixa de preço, por exemplo; isto é, pode contar com que, aumentando a sua oferta, o preço desça ao nível previsto, ou com que, baixando o seu preço, a procura aumente ao nível futurado.

Em monopólio, então, como a empresa é uma só, não há possibilidade de reacção por parte de nenhuma outra, quer ao preço que aquela estabeleça, quer à oferta que faça.

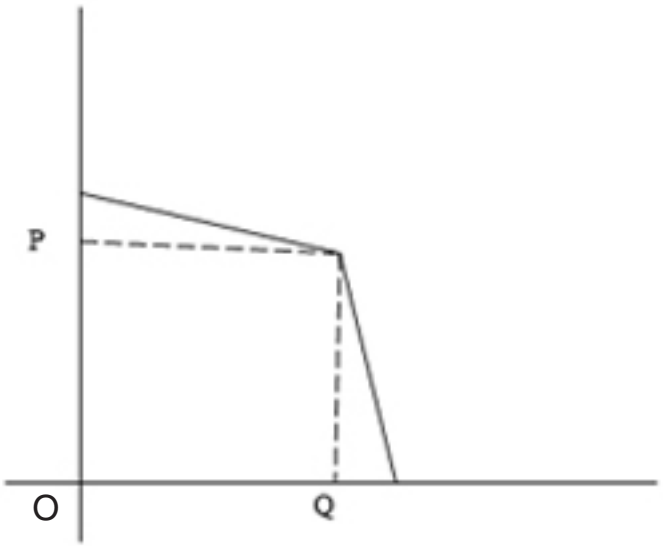
Pois, não acontece o mesmo no oligopólio. Aí, as empresas continuam a conhecer o custo a que trabalham; mas desconhecem a procura com que podem contar para os seus produtos. E desconhecem-na precisamente porque a reacção das outras empresas já tem considerável influência sobre o preço.

Na verdade, em oligopólio a oferta está nas mãos de poucas empresas, que são todas grandes empresas. E porque o são, o aumento da oferta ou a baixa do preço de qualquer delas vai afectar consideràvelmente a situação das outras, que, reagindo também através da baixa do preço ou do aumento da oferta, vão afectar consideràvelmente a situação da primeira.

Suponhamos que são três empresas — A, B, C — e que todas pedem, em certo momento, o mesmo preço de 10 pelas diferentes marcas do produto. Mas a empresa A, imaginando que pode conquistar, com a baixa do preço, boa parte da clientela das outras, fixa — em face de uma curva da procura assim imaginada — o preço que lhe dá maior lucro, e que é de 8. Evidentemente que, ao preço de 8, muita da freguesia das empresas B e C se deslocava para a empresa A, pois esta é uma grande empresa e pode aumentar muito a sua produção; mas, como as empresas B e C o sabem, logo que a empresa A baixa o preço para 8 elas o descem também para 8 ou, até, para 7. Resultado: a provável reacção das outras empresas faz com que a empresa A, baixando o preço, não beneficie de nenhum aumento, ou só beneficie de pequeno aumento da procura.

Vamos, agora, à hipótese inversa: em certo momento o preço é de 10, e a empresa A lembra-se de passar a oferecer a 11 os produtos da sua marca. Como o mais natural é que as empresas B e C continuem a vender a 10, grande parte da freguesia de A desloca-se para aquelas.

Quer dizer: a preços inferiores ao estabelecido no mercado, a procura dos artigos de qualquer empresa oligopolista é pouco elástica; a preços superiores, é muito elástica, Graficamente, essa curva da procura é uma linha quebrada:



O preço do mercado é OP, ao qual a empresa vende OQ. A preços inferiores, a procura aumenta muito pouco; a preços superiores, a procura ràpidamente se reduz a nada.

Mas este andamento da procura — ou melhor, o ponto de quebra da curva da procura — só a empresa o pode conhecer depois de estabelecido um preço no mercado, seja ele qual for. Sim, só depois de estabelecido o preço de 10, de 9 ou de 15, é que a empresa sabe que a preços inferiores, respectivamente, a 10, 9 ou 15 a procura dos seus artigos é pouco elástica, e muito elástica a preços superiores. Por outras palavras: se o preço é de 10, a procura é pouco elástica e muito elástica a preços, respectivamente, inferiores e superiores a 10; se, depois, a empresa baixa o preço a 9, a procura é pouco elástica e muito elástica a preços, respectivamente, inferiores e superiores a 9; se, finalmente, a empresa sobe o preço a 15, a procura é pouco elástica e muito elástica a preços, respectivamente, inferiores e superiores a 15.

Como se vê, as empresas oligopolistas só podem determinar a cur-

va da procura dos seus artigos depois de lhes fixarem um preço; não podem fixar-lhes um preço, em face de determinada curva da procura.

E é esta indeterminação da procura que, precisamente, caracteriza o oligopólio. Quer dizer: temos oligopólio sempre que o número de empresas é tão pequeno que a procura dos produtos de qualquer delas se torna indeterminada.

Mas, então, as empresas oligopolistas estabelecem os preços ao acaso?

O conhecimento da curva da procura interessa para a fixação do preço óptimo, isto é, do preço de máximo lucro. Mas as empresas oligopolistas, porque estão sujeitas à reacção umas das outras, não têm por finalidade apenas o máximo lucro, e sim o maior lucro compatível com a máxima segurança. E é esta preocupação da segurança que vai permitir-nos avançar alguma coisa no esclarecimento do problema. Assim:

— a empresa oligopolista não fixará preços tão altos que lhe propiciem lucros aliciantes; isto é, lucros que possam encorajar a formação de novas empresas. Simplesmente, como a formação de novas empresas é difícil, não só pelo volume de capitais exigidos, mas pelo risco a que se sujeitam, geralmente esse limite apenas entra em jogo para lucros muito avultados;
— além disso, a empresa oligopolista não fixará preços tão baixos que provoquem a reacção das outras; isto é, preços que possam determinar uma deslocação apreciável da procura das restantes empresas para ela;
— finalmente, a empresa oligopolista procurará ganhar a simpatia dos seus clientes, exigindo-lhes preços que considerem razoáveis; isto é, procurará ter a freguesia nas mãos, de modo a poder conservá-la se, porventura, amanhã surgirem novas empresas ou alguma das existentes se lembrar de descer os preços.

É por estes princípios — que se reconduzem, no fundo, ao princípio de não fazer ondas e de evitar que elas se façam — que as empresas oligopolistas se norteiam na fixação dos preços. Como se vê, os preços não são estabelecidos ao acaso; mas, como se vê também, ainda fica, mau grado esses princípios, uma larga margem de indeterminação.

O que é grave, pois são cada vez em maior número os mercados de oligopólio; por conseguinte, são cada vez em maior número os mercados onde não sabemos bem que preços virão a estabelecer-se.

38. CARTEL

a) A formação de sindicatos monopolistas

1º predomínio dos capitais fixos nas grandes empresas
2º subsistência das empresas menos eficientes enquanto o preço exceda o seu custo variável médio.

Temo-nos vindo afastando, pouco a pouco, da concorrência perfeita: no mercado de concorrência monopolista ainda há muitas empresas; elas já são em número reduzido no mercado de oligopólio.

Pois, encontramos agora um mercado ainda mais distante da concorrência e, portanto, mais próximo do monopólio: é o do cartel.

Neste mercado, há várias grandes empresas que, por acordo expresso ou tácito, resolvem seguir a mesma política de preços. E há, ao lado delas, outras empresas menores, alheias ao acordo.

Quando as empresas assim se reúnem para exercer acção sobre os preços, temos um sindicato monopolista que se chama cartel.

Ora, como se explica a formação dos cartéis?

A economia capitalista é uma economia que se desenvolve através de fases de prosperidade e depressão. Nas fases de prosperidade, assiste-se geralmente à alta dos preços, enquanto nas fases de depressão se verifica geralmente a sua descida.

Ora, por virtude das vantagens da produção em grande, muitas empresas tornam-se enormes. E quando as empresas se tornam enormes, os capitais que nelas predominam são os capitais fixos. E os capitais fixos originam despesas constantes.

Entra-se numa fase de depressão. A procura diminui. Como a procura diminui, baixa o preço. E baixa tanto que se torna inferior ao custo médio das grandes empresas menos eficientes, isto é, das que trabalham a custos mais altos.

Sendo assim, essas empresas começam a sofrer perdas. E parece que se verão em breve constrangidas a transferir os seus capitais para outras indústrias, ou a desaparecer, arruinadas.

Mas a verdade é que já não estamos perante as empresas, sempre relativamente pequenas, dos mercados de concorrência; estamos perante empresas enormes. E é por isso que as grandes empresas menos eficientes nem transferem os seus capitais nem fecham as portas.

Não transferem os capitais, porque são, na sua maior parte, capitais fixos e, portanto, imobilizados, pràticamente intransferíveis naquela altura. Na verdade, para os transferir, seria preciso vender os edifícios, as máquinas, as instalações, e — como estamos em depressão — ninguém os compraria pelo dinheiro neles investido. Em tempos de crise, só ao desbarato, só a preços irrisórios, as empresas conseguem liquidar o equipamento, e instalações industriais.

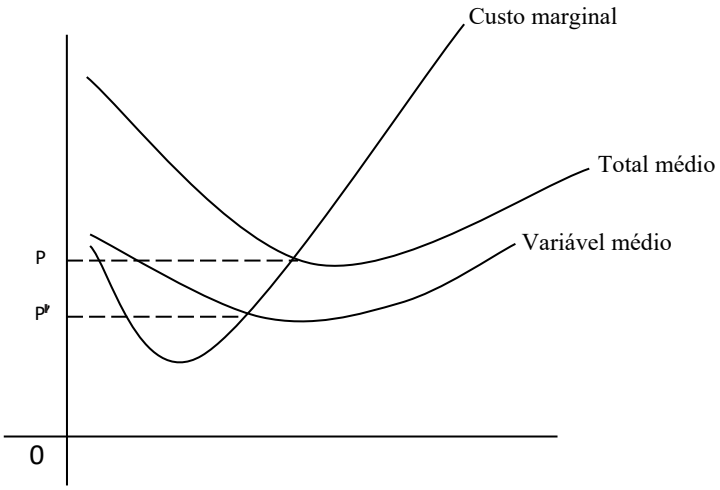
E não fecham as portas, porque, quer continuem em laboração, quer encerrem as oficinas, continuam sempre a suportar as despesas constantes que são, em larga medida, insensíveis ao quantitativo da produção; e para que uma qualquer empresa — impossibilitada de transferir os seus capitais — tenha interesse em manter-se em actividade, basta que o preço do mercado exceda, num mínimo que seja, o custo variável médio.

Custo variável médio é a média de despesas variáveis por unidade produzida. Obtém-se dividindo as despesas variáveis pelo número de unidades fabricadas e constitui, portanto, o quociente de despesas variáveis que entra no custo médio total. Voltemos ao exemplo dado atrás:

Produção	Despesas			Custo médio		Custo
	C.	V.	T.	total	variável	marginal
1	10	4	14	14	4	4
2	10	7	17	8,5	3,5	3
3	10	8	18	6	2,6	1
4	10	10	20	5	2,5	2
5	10	13	23	4,6	2,6	3
6	10	17	27	4,5	2,8	4
7	10	23	33	4,7	3,2	6

Como se vê, o custo variável médio também começa por diminuir, e depois aumenta: diminui enquanto o custo de produção de mais uma unidade (custo marginal) é inferior ao custo variável médio das unidades antecedentes, e passa a aumentar quando o custo marginal se torna superior ao custo variável médio das unidades anteriores. Donde se conclui que a curva do custo marginal também corta a curva do custo variável médio no ponto em que este é mínimo.

Eis aqui a representação gráfica das três curvas dos custos:



O preço OP corresponde ao custo médio mínimo; o preço OP', ao custo variável mínimo. Ora, se o preço é superior a OP', mas inferior a OP, convém à empresa manter-se em laboração, pois perde menos do que perderia se fechasse as portas. Na verdade, qualquer preço superior a OP' lhe cobre o custo variável médio e, portanto, as despesas variáveis, e lhe deixa ainda um excedente para cobrir parte das despesas constantes.

Portanto, desde que a grande empresa está impossibilitada de transferir os seus avultados capitais, o encerramento das portas a preços inferiores ao custo médio mínimo, mas superiores ao custo variável, traduz-se na perda da totalidade das despesas constantes; mantendo-se a empresa em laboração, só perde uma parte dessas despesas. Não há dúvida, pois, de que lhe convém prosseguir em actividade; tanto mais que, assim, conserva a sua clientela, a qual de futuro talvez lhe propicie grandes lucros.

Vejamos, por conseguinte, as consequências do predomínio dos capitais fixos nas grandes empresas.

Os preços descem. Apesar disso, a oferta pouco diminui, uma vez que as grandes empresas menos eficientes se mantêm em laboração. Logo, as empresas mais eficientes, que geralmente são as maiores de todas, sentem que a concorrência se torna para elas mais arriscada, visto não poderem eliminar as menos eficientes. Dada a resistência destas, elas têm de assistir à baixa dos preços, têm de ver o seu lucro diminuído ou até, possìvelmente, de também suportar perdas.

É por isso que as empresas maiores, apesar de produzirem a custo mais baixo, resolvem reunir-se às outras grandes empresas, associar-se com elas, formando um sindicato que domine os preços.

O sindicato que assim se constitui é, portanto, um sindicato monopolista. Como resulta de um acordo (Kartel, em alemão, significa acordo), chama-se-lhe cartel.

b) Aceitação da política de preços do cartel pelas empresas livres

O cartel pretende fixar os preços. E consegue-o, mostra a experiência, desde que as empresas nele associadas totalizem 60 a 70% da produção da respectiva indústria.

Compreende-se que seja assim. Isto é: compreende-se que as outras empresas (as empresas que estão fora do sindicato — as chamadas empresas livres ou outsiders) se vejam constrangidas a aceitar a política de preços do cartel, quando este dispõe de 60 a 70% da oferta.

Na verdade, suponhamos que o preço é de 4 e o cartel resolve descê-lo para 3 Nessa altura, as empresas livres têm de o descer também, pois, se o não descem, arriscam-se a perder a clientela. Com efeito, as empresas cartelizadas, que são as maiores, com relativa facilidade desenvolvem a produção e, vendendo a 3, absorvem a clientela de alguns ou de muitos outsiders.

Suponhamos a outra hipótese: o cartel resolve subir o preço para 5. Nessa altura, as empresas livres não têm interesse em vender a 4. Pois, como são empresas relativamente pequenas, dispondo todas elas sòmente de um terço da produção, não podem pensar em desenvolvê-la a ponto de, vendendo a 4, absorver a clientela das empresas cartelizadas. Nessas condições, ficam sob a ameaça de, não subindo o preço, o cartel reagir contra a sua relutância, procurando eliminá-las por meio de uma baixa de preços que as coloque em perda. Isto é: ficam sob a ameaça de o cartel, vendo que elas se recusam a subir o preço para 5, o descer para 3 ou 2, até que fiquem arruinadas.

E aqui está a razão por que as empresas livres aceitam a política de preços do cartel: não vendem a preço mais alto nem mais baixo porque se arriscam a ser expulsas do mercado.

c) Limites especiais ao arbítrio do sindicato

1. concorrência residual
2. concorrência latente

Qual é, então, o preço que vai estabelecer o cartel?

O cartel dispõe de considerável poder monopolista — de um poder monopolista maior do que o de qualquer das empresas que encontramos nos casos de concorrência monopolista e de oligopólio. Mas não tão forte, claro está, como se ele associasse a totalidade das empresas.

Daí que o preço fixado pelo cartel seja inferior ao preço do monopólio.

Na verdade, o cartel tem de sofrer as mesmas concorrências que sofre qualquer empresa monopolista: a concorrência dos sucedâneos e a concorrência potencial, e — além delas — duas outras mais.

Tem de sofrer, ainda, a concorrência das empresas livres, cuja produção é uma parcela relevante da oferta, obrigando o cartel a fixar preço mais baixo do que se estivesse sòzinho em campo. Como se trata, porém, de um resto, um resíduo da concorrência, chama-se-lhe concorrência residual.

E tem de sofrer, por último, a concorrência dentro dele próprio, isto é, a concorrência entre as empresas que o constituem.

É que as empresas cartelizadas são de dimensões diferentes. Todas são grandes empresas, sem dúvida: todavia, umas são maiores do que outras.

Ora, as empresas maiores produzem geralmente a custo menos elevado do que as restantes. Daí que as maiores empresas, porque trabalham a custo menos elevado, tenham interesse em que o preço seja relativamente baixo; e as menores empresas, porque trabalham a custo mais elevado, tenham interesse em que o preço seja relativamente alto.

Por conseguinte, dentro do cartel vai travar-se luta entre as empresas maiores, a pugnarem por um preço relativamente baixo, e as empresas menores, a esforçar-se por um preço relativamente alto.

Nesta luta, vencem os mais fortes, que são — na generalidade dos casos — as empresas maiores.

Sendo assim, também o cartel, na generalidade dos casos, estabelecerá um preço relativamente baixo, um preço que tenderá a coincidir com o custo médio da empresa cartelizada que produz a custo mais alto, da empresa que podemos denominar empresa cartelizada marginal.

Mas, se o preço do cartel, por virtude desta concorrência latente, tende a igualar-se ao custo da empresa cartelizada marginal, então parece que é um preço similar do da concorrência, pois este também tende a coincidir, em períodos longos, com o custo da empresa marginal.

Há, porém, uma grande diferença.

É que a empresa marginal, no caso do cartel, não é a mesma que o seria no caso da concorrência. Pois, se as empresas não se tivessem cartelizado, as menos eficientes dentre elas, as que produzem a custo mais alto, acabariam por falir ao cabo de mais ou menos tempo, esgotadas pelas perdas de anos sucessivos. Assim, com o cartel, essas empresas subsistem, protegidas pela política de preços do sindicato.

De sorte que, apesar de o preço do cartel tender para o custo da empresa cartelizada marginal, ele é um preço bem superior ao da concorrência: se houvesse concorrência, aquela empresa teria sido eliminada e substituída por outra que produzisse a custo menor.

Aí ficam, em breves linhas, os três principais mercados intermédios. Ao percorrê-los, fomo-nos distanciando da concorrência perfeita, que é uma simples hipótese, e aproximando do monopólio. Assim:

Ainda havia muitas empresas, no mercado de concorrência monopolista; reduziram-se a poucas, no mercado de oligopólio; encontrámo-las quase todas associadas, no mercado de cartel.

O preço ainda tendia para o custo da empresa marginal, se bem que para um custo algo superior ao da concorrência, no mercado da concorrência monopolista; era um preço indeterminado, mas já certamente um preço de lucro, no mercado do oligopólio; acercou-se do preço de monopólio, para as empresas maiores, no mercado do cartel.

Todos estes mercados e o do monopólio são mercados reais. A realidade oferece-nos, portanto, uma série de mercados que representam gradações da concorrência — uma série de mercados que são, em maior ou menor medida, permeados de elementos de monopólio.

PARTE II

MOEDA E CRÉDITO

CAPÍTULO I

NOÇÃO E VALOR DA MOEDA

39. A MOEDA

a) Do intermediário geral nas trocas ao meio geral e definitivo de pagamento expresso numa unidade de conta

Os preços, já o sabemos, são o valor dos bens expresso da moeda. Ora, a moeda surgiu-nos, no início deste curso, como o intermediário geral nas trocas, como aquele bem que se recebe pelo que se vende, e que se dá, logo a seguir, pelo que se compra.

Mostramos, então, que o aparecimento da moeda permitiu que se cindisse em duas a primitiva operação de troca directa: uma venda e uma compra. Trocava-se o trigo pelo vinho... Com a moeda, vende-se o trigo e vai-se depois comprar o vinho.

Mas a moeda, que sem dúvida alguma facilitou a troca do trigo pelo vinho, também veio permitir que se realizasse uma venda sem que necessàriamente se efectuasse, logo a seguir, uma compra.

Repare-se em que, se a troca é directa, ninguém pode dar o trigo sem adquirir o vinho; mas, se a troca é monetária, quenquer pode vender agora o trigo e só passados tempos comprar o vinho.

Ora, quando isto se verifica, quando se transacciona hoje o trigo e só daqui a meses ou anos se compra o vinho, pràticamente perde-se o elo de ligação entre a primitiva venda e a subsequente compra. E a moe-

da passa a aparecer-nos, não como um intermediário na troca do trigo pelo vinho, mas como o bem com que o comprador do trigo paga hoje e o bem com que o comprador do vinho paga amanhã. A moeda passa a aparecer-nos, numa palavra, como meio geral de pagamentos.

Esta mudança de perspectiva, assim imposta pelas realidades, tem uma grande significação prática.

Pois, se a troca é directa, ou se a moeda é simples intermediário nas trocas, se à venda se segue logo a compra (e só nesse caso se pode dizer que a moeda é simples intermediário), então, a procura total dos bens tem de ser igual à oferta total. Na verdade, se se vende o trigo para logo a seguir comprar o vinho, em que medida se procura vinho? Na medida em que se oferece trigo. E se se vende o vinho para logo a seguir comprar o trigo, em que medida se procura trigo? Na medida em que se vende vinho. Isto é, quenquer que venda, compra sempre na medida em que vende: o vendedor de trigo compra vinho na medida em que vende trigo, assim como o vendedor de vinho compra trigo na medida em que vende vinho.

Ora, se se procura quanto se oferece, a procura e a oferta das mercadorias — aqui simbolizadas pelo trigo e pelo vinho — têm de ser necessàriamente iguais.

Mas, se a moeda deixa de ser mero intermediário nas trocas e se transforma em meio de pagamentos, se a venda se torna autónoma da compra, então, a procura total já não é necessàriamente igual à oferta total: vende-se hoje o trigo e, durante os meses ou anos que medeiam entre a venda do trigo e a compra do vinho, não se procura vinho nenhum.

Se a procura é igual à oferta — e isso dá-se sempre que a troca é directa ou a moeda é simples intermediário —, não pode haver sobreprodução geral de mercadorias. Era a ideia que um economista francês da primeira metade do séc. XIX, João Baptista Say, exprimia pela lei dos mercados dos produtos: os produtos trocam-se por produtos, a moeda é simples intermediário.

Se os produtos se trocam por produtos, se a moeda é simples intermediário, procura-se sempre na medida em que se oferece e é impossível, portanto, haver sobreprodução geral, são impossíveis as crises de sobreprodução com que a economia capitalista de tempos a tempos se debate. Mas, se a moeda é meio de pagamentos, já são perfeitamente possíveis os excessos de produção de todas as mercadorias.

Vende-se o trigo ao produtor de vinho, e não se compra logo o vinho... A procura de vinho é, pois, inferior à oferta. E se todos os que vendem mercadorias não comprarem logo outras, a procura de todas as mercadorias será inferior à oferta de todas, e lá teremos o excesso geral de produção.

Como se vê, não é nada indiferente considerar a moeda intermediário nas trocas ou meio de pagamentos. Decerto que, actualmente, há muitas vendas que são logo, ou quase logo, seguidas de compras. Dado, porém, que a moeda tanto é meio de pagamentos quando à venda se segue a compra como quando a compra se distancia da venda — se quisermos apresentar hoje uma noção de moeda suficientemente compreensiva de todas as situações, temos de a definir, não como intermediário geral nas trocas, que por vezes não é, mas como meio geral de pagamentos, que ela é sempre.

Todavia, a moeda não se limita a ser um meio de pagamento geral; também é um meio imediato ou definitivo de pagamentos...

A restante matéria desta alínea deve ler-se a págs. 4-7 da Introdução ao estudo da moeda.

b) Espécies de moedas

1. moedas metálicas: moeda-mercadoria e moeda de trocos
2. moedas de papel: moeda representativa, moeda fiduciária e papel-moeda
3. moeda bancária ou escritural; os pagamentos por compensação — Câmaras de Compensação (Clearing Houses)

c) As moedas portuguesas.

Introdução ao estudo da moeda, págs. 11-24.

40. O VALOR DA MOEDA

a) O valor da moeda, inverso do nível dos preços: valor-transacções, valor-rendimento, valor-consumo e custo da vida

Introdução, págs. 29-32.

b) Índices de preços

Introdução, pág. 32.

Os principais índices de preços de que dispomos actualmente em Portugal são os seguintes, publicados mensalmente pelo Instituto Nacional de Estatística;

— índice dos preços por grosso em Lisboa, com base em 1948, e que nos dá a média ponderada dos mais importantes artigos de alimentação, bebidas, tabaco, matérias-primas não alimentares, combustíveis, lubrificantes, produtos da indústria química e produtos manufacturados. É um índice bastante completo, que pode utilizar-se para aferir o valor--transacções da moeda. Por ele se vê que tal valor tem diminuído de 1948 para cá:

	Média mensal
1948.....	100
1950.....	106
1952.....	115
1954.....	110
1956.....	114
1957.....	116
1958.....	116

— índices de preços no consumidor em Lisboa, no Porto, em Coimbra e em Évora, que nos dão a média ponderada dos preços

a retalho de mais de 100 produtos e serviços de alimentação, vestuário e calçado, habitação, combustíveis e electricidade, higiene e diversos. São índices que podem ser utilizados para aferir as variações do custo da vida em cada uma daquelas cidades, embora qualquer deles suponha inalterados, no correr dos anos, os hábitos da categoria de consumidores para que foi construído (operários, empregados comerciais e de escritório, funcionários públicos modestos). Por tais índices se vê que também está a subir o custo da vida:

	Cidade de Lisboa	Cidade do Porto
	(1/VII/1948 a 30/VI/1949 = 100)	(1/VII/1950 a 30/ VI/1951 = 100)
1954.....	101,2	98,8
1955.....	101,1	99,4
1956.....	104,3	102,2
1957.....	105,8	103,3
1958.....	107,5	106,2

c) Equação das trocas

Introdução, págs. 35-40.

d) A teoria quantitativa

Segundo a teoria quantitativa, o nível dos preços depende da quantidade de moeda. Simplesmente, há duas formulações da teoria quantitativa:

— formulação rígida: o nível dos preços é proporcional à quantidade de moeda. Quer dizer: se a quantidade de moeda duplica, o nível dos preços sobe ao dobro; se a quantidade de moeda se reduz a metade, o nível dos preços baixa ao meio também;

— formulação mitigada: o nível dos preços varia no mesmo sentido da quantidade de moeda, mas não necessàriamente na mesma proporção. Quer dizer: se a quantidade de moeda duplica, o nível dos preços sobe sempre, mas para menos ou para mais do que o dobro; se a quantidade de moeda se reduz a meta-

de, o nível dos preços baixa sempre, mas para mais ou menos que metade. Não há, pois, nenhuma relação definida entre o aumento ou a diminuição da quantidade de moeda e a alta ou baixa do nível dos preços; só há variação no mesmo sentido.

Na sua formulação rígida, a teoria quantitativa é manifestamente inexacta. Com efeito, para ela ser válida, seria preciso: 1) que o nível dos preços (P) fosse sempre proporcional ao nível das despesas (MV); 2) que o nível das despesas (MV) fosse sempre proporcional à quantidade da moeda (M). Ora, tal não sucede muitas vezes.

Para que o nível dos preços fosse sempre proporcional ao nível das despesas, seria necessário que T (número de transacções, quantidade de artigos vendidos) se mantivesse constante quando aumenta ou diminui a procura dos bens. Mas T não é sempre constante. Assim: se aumenta a procura e se há desemprego, isto é, se há braços inactivos, se há possibilidade de desenvolver a produção — ao aumento da procura vai seguir-se um aumento da oferta e, portanto, um aumento de T. Resultado: os preços sobem provàvelmente alguma coisa, mas muito menos do que o nível das despesas.

E para que o nível das despesas (MV) fosse sempre proporcional à quantidade de moeda (M), seria necessário que V se mantivesse constante quando aumenta ou diminui M. Mas V também não é sempre constante. Assim: se aumenta a quantidade de moeda e os preços sobem, e se os consumidores prevêem que eles vão continuar a subir, claro que lhes convém comprar hoje o que tencionavam só comprar amanhã, pois amanhã terão de pagar mais caras as mercadorias. Daí que muitos consumidores mobilizem os seus rendimentos entesourados, a moeda que tinham inactiva, antecipando compras. Consequência: aumenta V e, portanto, sobe o nível das despesas (MV) em maior proporção do que a quantidade de moeda (M).

As duas situações — a de P aumentar menos que MV e a de MV aumentar mais do que M —, e ambas são situações reais, compadecem-se perfeitamente com a teoria quantitativa na sua formulação mitigada. Contudo, nem sequer esta, apesar dos seus termos vagos, pode sempre considerar-se exacta. Na verdade, talvez suceda que a um aumento do nível das despesas (MV) se siga, não um qualquer aumento do nível dos preços (P), mas a sua manutenção ou baixa, até. Assim: se, quando aumenta a procura dos bens (MV), há muito desemprego, muitos operários

sem trabalho, pode acontecer que T aumente na mesma proporção em que aumentou MV e o nível dos preços não suba, ou, até, que T aumente em maior proporção, e desça o nível dos preços.

No entanto, é pouco provável que tal se verifique. De modo que o nível dos preços varia, na generalidade dos casos, no mesmo sentido da quantidade de moeda. A teoria quantitativa, na sua formulação mitigada, pode, pois, considerar-se aproximadamente exacta.

e) Variações do valor da moeda. Inflação e deflação. Efeitos da alta e baixa do nível dos preços

Introdução, págs. 44-50.

Nota biblográfica do Doutor JOSÉ JOAQUIM TEIXEIRA RIBEIRO

O Doutor José Joaquim Teixeira Ribeiro nasceu na Póvoa de Lanhoso a 4 de Outubro de 1908 e faleceu em Coimbra a 7 de Outubro de 1997.

Conclui, em 1931, a sua licenciatura em Direito na Universidade de Coimbra. Em 1934 obtém o grau de Doutor em Direito (Ciências Político-Económicas) e, em 1942, foi nomeado Professor Catedrático da Faculdade de Direito de Coimbra. Jubilou-se em 4 de Outubro de 1978.

Foi Reitor da Universidade de Coimbra de Abril de 1974 a Setembro de 1976.

— Teoria económica dos monopólios: I, Coimbra, 1934.
— Lições de Direito Corporativo: I – Introdução, Coimbra, Coimbra Editora, 1938.
— Corporativismo espanhol: Fuero del trabajo, *Boletim da Faculdade de Direito*, vol. XVI (1939-40).
— Princípio e fins do sistema corporativo português, Coimbra, Separata do *Boletim da Faculdade de Direito*, vol. XVI (1939-40).
— Política tributária inglesa, *Boletim da Faculdade de Direito*, vol. XVIII (1942).
— Centro de Estudos Económico-Corporativos, *Boletim da Faculdade de Direito*, vol. XVIII (1942).
— A organização corporativa da agricultura em Portugal, *Boletim da Faculdade de Direito*, vol. XIX (1943).
— A Carta de Filadélfia, *Boletim da Faculdade de Direito*, vol. XX (1944).
— O destino do Corporativismo, Comunicação enviada ao "XVIII Congresso Luso-Espanhol para o Progresso das Ciências", Cór-

dova, 3 a 10 de Outubro de 1944, Coimbra, Separata da *Revista de Direito e de Estudos Sociais*, ano I, n° 1 (Abr. 1945).
— A organização corporativa portuguesa, Conferência feita na Semana Jurídica Portuguesa (Universidade de Compostela) em 28 de Abril de 1944, Coimbra, Separata do Suplemento ao *Boletim da Faculdade de Direito*, vol. V (1945).
— A reforma das Faculdades de Direito, Coimbra, Separata do *Boletim da Faculdade de Direito*, vol. XXI (1945).
— A sisa nas preferências, *Revista de Direito e de Estudos Sociais*, ano I, n° 3 (Ago. 1945).
— Tributação dos lucros dos sócios não gerentes das sociedades por quotas, *Revista de Direito e de Estudos Sociais*, ano II, n° 1 (Abr. 1946).
— Imposto sobre o distrate de doação com reserva de usufruto, *Revista de Direito e de Estudos Sociais*, ano II, n° 2-3 (Jul.-Ago. 1946).
— Pagamento e consequências do não pagamento da sisa, *Revista de Direito e de Estudos Sociais*, ano II, n° 4 (Out. 1946).
— A sisa sobre as promessas de venda, *Revista de Direito e de Estudos Sociais*, ano II, n° 5 (Dez. 1946).
— Legislação corporativa coordenada e actualizada, Coimbra, Coimbra Editora, 1946.
— A nova estrutura da economia, Conferência lida no Salão Nobre do Clube Fenianos Portuenses em 10 de Fevereiro de 1947, Porto, Clube Fenianos, 1947 (Também em separata da *Revista de Direito e de Estudos Sociais*, ano II, n° 6 (Fev. 1947)).
— Incidência da sisa nas transmissões de prédios omissos, Coimbra, Separata da *Revista de Direito e de Estudos Sociais*, ano IV, n° 1-2 (Abr.-Jun. 1948).
— Limites ao exercício da tutela corporativa, co-autoria Afonso Rodrigues Queiró, *Revista de Direito e de Estudos Sociais*, ano IV, n° 3-4 (Ago.- Out. 1948).
— Introdução ao estudo da moeda, Curso regido no Centro de Estudos Económicos e Financeiros da Associação Comercial do Porto (1947-1948), Coimbra, Atlântida, 1949.

— A crise das exportações metropolitanas para o estrangeiro, co-autoria António M. Pinto Barbosa, Lisboa, Associação Industrial Portuguesa, 1950.
— Estoques de matérias-primas e actualização dos custos, Lisboa: Associação Industrial Portuguesa, 1951.
— O ensino da Economia Política na Faculdade de Engenharia, *Boletim de Ciências Económicas*, vol. I, n° 2 (Maio-Ago. 1952).
— O produto nacional bruto, *Boletim de Ciências Económicas*, vol. I, n° 3 (Set.- Dez. 1952)
— A estrutura da população activa portuguesa, *Boletim de Ciências Económicas*, vol. 2 (Jan.-Abr. 1953).
— Problemas jurídicos do condicionamento, Coimbra, Separata da *Revista de Legislação e de Jurisprudência*, ano 86, n° 3010--3011 (1953).
— Pareceres sobre o resgate da concessão à "Canis" do Porto, co-autoria Afonso Rodrigues Queiró, Porto: Câmara Municipal, 1953.
— Sócios não gerentes para efeitos do imposto sobre a aplicação de capitais, *Revista de Legislação e de Jurisprudência*, ano 87, n° 3030-3031 (1954).
— Cooperativas de produção isentas de contribuição industrial, *Revista de Legislação e de Jurisprudência*, ano 87, n° 3044 (1955).
— Instalação de oficinas de tecelagem na indústria de lanifícios (comentário a um acórdão do S. T. A.), *Revista de Legislação e de Jurisprudência*, ano 88, n° 3050 (1955).
— Capitalismo e Socialismo em um mundo só, Conferência proferida em 15 de Junho de 1960, Lisboa, Instituto de Altos Estudos Militares, 1960.
— Incidência da contribuição industrial, Coimbra, Separata do *Boletim da Faculdade de Direito*, vol. XLI (1965).
— A reforma fiscal: Oração de sapiência, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. IX (1965-66).
— Reorganização da indústria têxtil algodoeira: Projecto de relatório da Comissão Reorganizadora, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. VIII (1959-1964).
— Os princípios constitucionais da fiscalidade portuguesa, Coimbra, Separata do *Boletim da Faculdade de Direito*, vol. XLII (1966).

— Tributação das empresas concessionárias hidroeléctricas em imposto de comércio e indústria: Jurisprudência crítica, Coimbra, Separata do *Boletim da Faculdade de Direito*, vol. XLII (1966).
— Tribunal competente para a acção, contra o Estado, da inexistência de juros: Jurisprudência crítica, Coimbra, Separata do *Boletim da Faculdade de Direito*, vol. XLII (1966).
— Taxa da contribuição industrial calculada, antes do Código, às empresas concessionárias hidroeléctricas: Jurisprudência crítica, Coimbra, Separata do *Boletim da Faculdade de Direito*, vol. XLII (1966).
— Sobre a reforma das Faculdades de Direito: Resposta a um inquérito de alunos, Coimbra, Separata do *Boletim da Faculdade de Direito*, vol. XLII (1966).
— O diploma complementar da reforma fiscal, Coimbra, Separata do *Boletim da Faculdade de Direito*, vol. XLIII (1967).
— A contra-reforma fiscal, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XI (1968).
— As alterações ao Código do Imposto Profissional: Mais aspectos da contra-reforma, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XII (1969).
— O fundo de amortização de Price, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XIII (1970).
— Isenção de impostos ao abrigo da base IV da Lei n° 2005, *Revista de Legislação e de Jurisprudência*, ano 103, n° 3430 e n° 3431.
— Os poderes orçamentais da Assembleia Nacional, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XIV (1971).
— O peso da tributação pessoal do rendimento, *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XV (1972).
— A selagem das acções de sociedades, *Revista de Legislação e de Jurisprudência*, ano 106, n° 3496-3497 e n° 3498-3499.
— Dois apontamentos: "Do padrão-ouro ao Fundo Monetário Internacional" e "Ainda (e sempre?) a dupla tributação do aforro", Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XVI (1973).
— Palavras lidas, Coimbra, Separata do *Anuário da Universidade de Coimbra*, anos 1973-74 e 1974-1975.

— A propósito de Mário de Figueiredo, Coimbra, Separata do *Boletim da Faculdade de Direito*, vol. L (1974).
— Lições de Finanças Públicas, Coimbra, Coimbra Editora, 1977.
— O abandono do equilíbrio do orçamento ordinário, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XIX (1976).
— Crédito público, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XX (1977).
— O sistema fiscal na Constituição de 1976, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXII (1979).
— Problemas da reforma fiscal, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXII (1979).
— Objecto da Economia Política, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXIII (1980).
— Marx e a repartição socialista, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXIII (1980).
— A política financeira da redistribuição, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXV (1982).
— O sistema fiscal na Constituição revista, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXV (1982).
— Conceito de produção no Código de imposto de Transacções, *Revista de Legislação e de Jurisprudência*, ano 116, n° 3706 (1983).
— Lições de Finanças Públicas, 2ª' ed., Coimbra, Coimbra Editora, 1984.
— A unidade fiscal, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXVII (1984).
— A unidade fiscal na Constituição, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXVII (1984).
— O imposto de rendimento pessoal e a discriminação de rendimentos, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXVIII (1985).
— As opções fiscais da Constituição, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXVIII (1985).
— Evolução do direito financeiro em Portugal: 1974-1984, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXVIII (1985).

— Noção jurídica de taxa, *Revista de Legislação e de Jurisprudência*, ano 117, n° 3727 (1985).
— A política financeira da economia do lado da oferta, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXIX (1986).
— A teoria da exploração não é teoria, mas doutrina, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXIX (1986).
— Criação de impostos pelas regiões autónomas, *Revista de Legislação e de Jurisprudência*, ano 119, n° 3743 (1986).
— A justiça na tributação, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXX (1987).
— Os poderes orçamentais da Assembleia da República, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXX (1987).
— O imposto único de rendimento pessoal, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXX (1987).
— Elogio histórico de Moses Bensabat Amzalak, Lisboa, Academia das Ciências, 1987, Separata das *Memórias da Academia das Ciências de Lisboa*, Classe de Letras, tomo XXVI (1987).
— O imposto do rendimento das pessoas colectivas, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXXI (1988).
— Lições de Finanças Públicas, 3ª ed., Coimbra, Coimbra Editora, 1989.
— Reflexões sobre a essência da economia socialista, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXXII (1989).
— Ainda o ensino das Ciências Económicas das Faculdades de Direito, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXXII (1989).
— As últimas alterações à Constituição no domínio das finanças públicas, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXXII (1990).
— A recente revisão do Código de Sisa e do Imposto, *Revista de Legislação e de Jurisprudência*, ano 123 (1990-1991).
— Lições de Finanças Públicas, 4" ed. rev. e actual, Coimbra: Coimbra Editora, 1991.
— Sobre o socialismo, Coimbra, Coimbra Editora, 1991.
— Sistema fiscal português: Anos sessenta — anos noventa, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXXIV (1991).

— Reparos à lei do enquadramento do orçamento, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXXIV (1991).
— Apostila ao comentário de Carlos Laranjeiro, Controvérsia sobre a desigualdade dos rendimentos, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXXIV (1991).
— Reflexões sobre o liberalismo económico, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXXV (1992).
— A propósito da contribuição autárquica, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXXV (1992).
— A Faculdade de Direito de Coimbra na renovação do ensino e do estudo da Economia, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXXV (1992).
— Perspectivas actuais da economia socialista, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXXVI (1993).
— Economia socialista e economia cooperativa, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXXVI (1993).
— Corporativismo e Socialismo, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXXVII (1994).
— Reflexões sobre a política de estabilização, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXXVII (1994).
— Reflexões sobre a objectividade na Economia Política, Coimbra, Separata do Boletim de Ciência Económicas, vol. XXXVIII (1995).
— A tributação das mais-valias na reforma fiscal, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXXVIII (1995).
— Lições de Finanças Públicas, 5ª ed., Coimbra, Coimbra Editora, 1995.
— A noção de rendimento na reforma fiscal, *Revista de Legislação e de Jurisprudência*, ano 127, n° 3848 (1995).
— Observações à crítica do Marxismo ao Marginalismo, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXXIX (1996).
— Sobre os bens meritórios, Coimbra, Separata do *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XXXIX (1996).
— A eliminação do imposto sobre as sucessões e doações, *Revista de Legislação e de Jurisprudência*, ano 129, n° 3863 (1996).

LIÇÕES POLICOPIADAS:

— Lições de Finanças, em harmonia com as prelecções ao curso do 3° ano jurídico de 1935-1936, coligidas por Frederico Furtado Morgado, Romeu Nobre Gomes, Mário Roseira, Coimbra, Livraria do Castelo, 1936.
— Lições de Direito Corporativo, feitas na Faculdade de Direito de Coimbra ao curso do 2º ano de 1938-1939, Coimbra, 1939.
— Direito Corporativo, apontamentos coligidos por J. Seabra Lopes e A. Jaime Machado, segundo as lições ao curso do II ano jurídico de 1947-1948, Coimbra, 1948.
— Economia Política: O Crédito, segundo as lições proferidas no curso do 3º ano jurídico de 1947-1948, coligidas por António Manuel da Veiga e Ângelo de Castro César, Coimbra, 1948.
— Direito Fiscal, apontamentos coligidos das lições ao curso do 3º ano jurídico de 1948-49 por J. Seabra Lopes, Coimbra, 1949.
— Finanças, apontamentos tomados das lições ao curso do 3º ano jurídico de 1948-49 por J. Seabra Lopes, Coimbra, 1949.
— Economia Política, apontamentos que J. Machado coligiu das lições ao 2º ano jurídico, Coimbra, 1948.
— Lições de Finanças, segundo as prelecções feitas ao 3º ano jurídico de 1950-1951, coligidas por Alexandre Herculano Gomes dos Santos e Amândio Anes de Azevedo, Coimbra, 1950.
— Economia Política, apontamentos das Lições aos alunos do 2º ano de Direito do ano lectivo de 1950-1951, coligidos por António da Costa Lobo e Luís de Oliveira Dias, Coimbra, Secção de Textos, Associação Académica, 1950-1951.
— Elementos de Estatística, apêndice dos apontamentos das Lições de Economia Política aos alunos do 2° ano de Direito, coligidos por António da Costa Lobo e Luís de Oliveira Dias, Coimbra, Secção de Textos, Associação Académica, 1950-1951.
— Economia Política, apontamentos de António Pombo Castro, Coimbra, Secção de Textos, Associação Académica, 1953-54.
— Finanças, segundo as Lições proferidas ao 3´ ano de Direito de 1954-1955, coligidas por Mário Pinto e Leonardo de Matos, Coimbra, Secção de Textos, Associação Académica, 1954-55.

— A Situação Actual da Europa, apontamentos segundo as lições ao 3º ano jurídico e coligidas por Leonardo Luís de Matos, Coimbra, 1955.
— Economia Política: Comércio Internacional, segundo as lições proferidas ao 3º ano do curso de Direito de 1955-56, compiladas pelo aluno Manuel Araújo, Coimbra, 1956.
— Economia Política, Coimbra, Secção de Textos, Associação Académica, 1956-1957.
— Finanças, de harmonia com as prelecções feitas ao 3º ano jurídico de 1957-1958, Coimbra, 1957.
— Economia Política: de harmonia com as prelecções ao 2º ano jurídico de 1958-1959, Coimbra, 1959.
— Elementos de Estatística, Lições ao curso do 2º ano jurídico no ano lectivo de 1958-1959, Coimbra, 1959.
— Finanças, de harmonia com as prelecções feitas ao 3° ano jurídico de 1960-1961, Coimbra, 1961.
— Elementos de Estatística, Lições ao curso jurídico no ano lectivo de 1961-1962, coligidas por José Guilherme Xavier de Basto, Coimbra, 1962.
— Economia Política: O Crédito, segundo as lições ao 3º ano jurídico de 1954-1955, revista pelo Dr. Alexandre Pinto Coelho do Amaral, Coimbra, Secção de Textos, Associação Académica, 1962.
— Economia Política, de harmonia com as prelecções feitas ao 3° ano jurídico de 1962-63, Coimbra, 1962-63.
— Finanças, de harmonia com as prelecções feitas ao 3º ano jurídico de 1964-1965, Coimbra, 1965.
— Finanças: Alterações e aditamentos mais importantes, Coimbra, 1966.
— Finanças, de harmonia com as prelecções feitas ao 3º ano jurídico de 1967-1968, Coimbra, 1968.
— Finanças, de harmonia com as prelecções feitas ao 3° ano jurídico de 1970-1971, Coimbra, 1971.
— Finanças, de harmonia com as prelecções feitas ao 3º ano jurídico de 1973-1974, Coimbra, 1974.

Publicou na Revista de Legislação e de Jurisprudência dezenas de anotações a acórdãos, especialmente do Supremo Tribunal Administrativo.

A bibliografia completa do Autor pode ser consultada no Boletim de Ciência Económicas, vol. XLV – A, 2002, p. 1103-1134.

ÍNDICE

BIBLIOGRAFIA GERAL 5
INTRODUÇÃO. 7
§ 1º A CIÊNCIA ECONÓMICA 7
1. OBJECTO DA ECONOMIA POLÍTICA. 7
a) As relações económicas: relações de troca. 7
b) Necessidades, bens e escassez dos bens — bens livres e bens económicos 8
c) Importância do estudo da Economia Política. 10
2. AS LEIS ECONÓMICAS 10
a) Complexidade dos fenómenos e método dedutivo: leis tendenciais 10
b) Método indutivo e impossibilidade de experimentação: leis empíricas 12
3. CIÊNCIA, POLÍTICA E DOUTRINA. 14
a) Juízos de existência: a teoria 14
b) Regras de acção: a política 14
c) Juízos de valor: a doutrina 15
§ 2º OS BENS, A UTILIDADE E A TROCA 16
4. OS BENS. 16
a) Classificação dos bens 16
b) Apropriação individual ou colectiva dos bens 21
c) Conduta económica: economia dos meios 22

5. A UTILIDADE. 24
a) A utilidade é subjectiva 24
b) Lei da utilidade decrescente 25
c) Valor subjectivo 26
6. O VALOR DE TROCA 28
a) Troca directa: diferença nas utilidades marginais comparadas — o valor de troca. 28
b) Dificuldade da troca directa — o intermediário nas trocas: a moeda — o preço 30
c) O equilíbrio da troca: igualdade das utilidades marginais ponderadas 31
7. FORMAÇÃO DO PREÇO. 32
a) O mercado — a sua extensão depende 32
b) A procura 33
c) A oferta 41
d) Formação do preço 45
8. FUNÇÃO DO PREÇO 49
a) A repartição dos bens económicos 49
b) Limitação da procura através do preço 50
9. MOEDA E PREÇOS 50
a) Equação das trocas 50
b) Relações possíveis entre a quantidade de moeda, o número de transacções e o nível dos preços 52
c) Análise micro e macro-económica. 53
§ 3º A PRODUÇÃO E OS SEUS ELEMENTOS 54
10. A PRODUÇÃO 54
a) Noção. 54
b) Espécies de produção 55
11. A ESPECIALIZAÇÃO. 57
a) O princípio da vantagem relativa 57
b) Limite à especialização 60
c) Especialização externa e interna. 61
d) Consequências 61

12. OS ELEMENTOS DA PRODUÇÃO 62
a) Os três elementos: natureza, trabalho, capital 62
b) Impossibilidade de tornar livres os bens através da produção 63
c) A natureza — caracteres: gratuidade, fixidez e heterogeneidade 64
d) O trabalho 66
e) O capital 70
13. ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO E REPARTIÇÃO DO PRODUTO 75
a) O produtor autónomo e a empresa 75
b) A repartição: renda, salário, juro e lucro 76
c) Finalidades da produção 78
14. O CIRCUITO ECONÓMICO 80
a) As duas circulações; a dos bens e a da moeda 80
b) A repartição antecipada 81
c) Equilíbrio ou desequilíbrio entre o fluxo dos rendimentos e o das despesas 82
§ 4º OS SISTEMAS ECONÓMICOS 83
15. ESTRUTURAS E SISTEMAS 83
a) Conjunturas e estruturas 83
c) Sistemas económicos — classificação: 85
c) Apreciação 88
16. ECONOMIA FECHADA 89
a) Caracteres:. 89
b) Período histórico 91
c) Transição para o artesanato 91
17. ECONOMIA ARTESANA 92
a) Caracteres 92
b) Período histórico 95
c) Transição para o capitalismo 95
18. ECONOMIA CAPITALISTA 97
a) Caracteres 97
b) Período histórico 102

19. AS CONSTANTES DA HISTÓRIA 111
a) Sucessão dos sistemas por transição 111
b) Sucessão sem substituição completa — aplicação ao caso da economia socialista 111
§ 5º AS UNIDADES PRODUTORAS NA ECONOMIA CAPITALISTA 114
20. AS EMPRESAS CAPITALISTAS 114
a) Noção 114
b) O capital da empresa 115
a) Funções do empresário 117
d) Formas da empresa 121
21. AS EMPRESAS COOPERATIVAS 127
a) Caracteres gerais 127
b) As cooperativas de produção e as de consumo 129
22. AS EXPLORAÇÕES CAMPONESAS E ARTESANAS 132
a) Noção e formas da exploração camponesa 132
b) A exploração artesana 134
23. AS EXPLORAÇÕES PÚBLICAS 135
§ 6º PRODUTO E RENDIMENTO 137
24. O RENDIMENTO NACIONAL 137
a) Produto bruto das empresas 137
b) Produto nacional bruto 138
c) Produto nacional líquido (rendimento nacional aos preços do mercado) 141
d) Rendimento nacional líquido (rendimento nacional aos preços dos factores) 142
e) Rendimento nacional (rendimento dos habitantes do país) 143
e) Rendimento nacional e bem-estar 145
25. DISTRIBUIÇÃO E APLICAÇÃO DO RENDIMENTO 147
a) Distribuição e transferências 147
b) Aplicação do rendimento 148

26. AS DETERMINANTES DO RENDIMENTO 150
a) Consumo e investimento 150
b) Os dois conceitos de aforro 153
27. O RENDIMENTO NACIONAL PORTUGUÊS 153

PARTE I
OS PREÇOS 157
CAPÍTULO I
PREÇOS DE CONCORRÊNCIA 159
§ 1º PREÇOS EM PERÍODOS INFRA-CURTOS 159
28. PREÇO CORRENTE. 159
a) O mercado de concorrência. 159
b) Preço de equilíbrio momentâneo ou preço corrente 160
c) Renda dos consumidores e renda dos vendedores. 162
§ 2º OS PREÇOS EM PERÍODOS CURTOS 164
29. O CUSTO DE PRODUÇÃO 164
a) Custo psíquico, custo monetário e custo real 164
b) Elementos do custo monetário 166
c) Despesas constantes e despesas variáveis 167
d) Andamento das despesas variáveis: as fases do rendimento crescente e do rendimento decrescente 168
e) Custo unitário médio e custo unitário marginal 171
30. O EQUILÍBRIO ESTÁVEL EM PERÍODOS CURTOS 174
a) A oferta 174
b) O preço de equilíbrio estável 177
c) As diferenças de custos médios 179
c) Funções do empresário e funcionamento da empresa . . . 183
§ 3º OS PREÇOS EM PERÍODOS LONGOS. 184
31. O EQUILÍBRIO ESTÁVEL EM PERÍODOS LONGOS 184
a) O preço de equilíbrio estável 184
b) A empresa marginal. 186

CAPÍTULO II
PREÇOS DE MONOPÓLIO 189
§ 1º PREÇO ÚNICO 189
32. O MONOPÓLIO. 189
a) Noção. 189
b) Monopólio legal, natural e de facto 190
33. O PREÇO ÓPTIMO 191
a) O principio de Cournot. 191
b) O equilíbrio custo marginal-receita marginal 192
c) A receita marginal 195
d) Moderadores do preço. 197
§ 2º PREÇO MÚLTIPLO 200
34. A DISCRIMINAÇÃO DOS PREÇOS 200
a) Absorção da renda dos consumidores 200
b) O fraccionamento do mercado. 201
§ 3.º CONCORRÊNCIA E MONOPÓLIO 204
35. PREÇOS DE CONCORRÊNCIA E DE MONOPÓLIO 204
a) Diferenças. 204
d) Juízo sobre a concorrência e o monopólio 205

CAPÍTULO III
PREÇOS INTERMÉDIOS 210
36. CONCORRÊNCIA MONOPOLISTA 210
a) Multiplicidade de empresas e diferenciação de mercadorias. 210
b) Opreço de monopólio e o preço de equilíbrio estável, resultante da concorrência 211
37. OLIGOPÓLIO 215
a) Número diminuto de empresas e diferenciação de mercadorias. 215
b) Explicação do oligopólio 216
c) A indeterminação da procura — alguns princípios de fixação do preço 217

38. CARTEL. 221
a) A formação de sindicatos monopolistas 221
b) Aceitação da política de preços do cartel pelas empresas livres 224
c) Limites especiais ao arbítrio do sindicato 224

PARTE II
MOEDA E CRÉDITO 227
CAPÍTULO I
NOÇÃO E VALOR DA MOEDA 229
39. A MOEDA 229
a) Do intermediário geral nas trocas ao meio geral e definitivo de pagamento expresso numa unidade de conta 229
b) Espécies de moedas 231
c) As moedas portuguesas. 231
40. O VALOR DA MOEDA 232
a) O valor da moeda, inverso do nível dos preços: valor-transacções, valor-rendimento, valor-consumo e custo da vida 232
b) Índices de preços 232
c) Equação das trocas 233
d) A teoria quantitativa 233
e) Variações do valor da moeda. Inflação e deflação. Efeitos da alta e baixa do nível dos preços 235